

Comparte profesor y especialista mundial tendencias en retail



La evolución de las **ventas minoristas**, conocidas como **retail**, gracias a la tecnología fue lo que abordó [Dhruv Grewal](#), profesor distinguido de la **Escuela de Negocios** del Tec, con estudiantes del **campus Monterrey**.

El especialista en **mercadotecnia**, **ventas al por menor** y **comercio electrónico** visitó en el **Tec de Monterrey** para realizar diferentes actividades con estudiantes, profesores y empresas, y así compartir su experiencia en estas áreas.

“Si estás en el negocio de las ventas al por menor tienes que tener en mente la tecnología, porque eso es lo que dará la ventaja si estás en este contexto”, expresó Grewal en el taller celebrado el 12 de abril.

Tecnología y retail

El también profesor visitante distinguido de **EGADE Business School** señaló que internet ha transformado las ventas al por menor y empresas como **Amazon** y **Alibaba** lo han aprovechado.

“Estas empresas se van a hacer cada vez más fuertes y poner a muchas otras empresas fuera del negocio”, explicó.

Dio como ejemplo que **Amazon** ha desarrollado otras unidades de negocio como **streaming, distribución e incluso han migrado al negocio offline.**

“Está trabajando en inteligencia artificial, distribución, tiene de las mejores infraestructuras de distribución.

“Tendrá información de todo lo que haces y será capaz de predecir lo que necesitas, y por eso en sus centros de distribución tienen productos que saben que las personas necesitarán”, manifestó.

Con la información obtenida a través de análisis de datos serán **capaces de entregar paquetes en seis horas**, comentó.



/> width="1920" loading="lazy">

Ventas al por menor físicas

Las tiendas están buscando constantemente la manera de **mejorar la experiencia del cliente en su compra tanto de forma física como en línea**, comentó Grewal.

Para esto, **se diseñan los espacios y los pasillos de una forma que el cliente pueda ver los productos más interesantes de primera mano**, e incluso algunos productos, como ropa, se acomodan de acuerdo a un orden de color para ser más llamativos.

“Puedes perder la mitad de tu negocio si no diseñas bien tu inventario en el mostrador”, externó.

"Estas empresas (Amazon, Alibaba) se van a hacer cada vez más fuertes y poner a muchas otras fuera del negocio".- Dhruv Grewal

Como ejemplo, señaló que **IKEA** tiene una aplicación de realidad aumentada donde se pueden poner los muebles en la casa para ver cómo estaría diseñado el espacio.

El docente apuntó que **las tiendas se diseñan como si fueran una ciudad** para que aumenten las ganancias.

También manifestó que, de acuerdo a estudios, es recomendable que **el cliente pueda usar internet en las tiendas ya que es aumenta su porcentaje de compra.**



/> width="900" loading="lazy">

Concentración en Comercio Detallista

El taller llamado **"Technology-augmented Retailing: Management Challenges"** fue enfocado a estudiantes de la **Escuela de Negocios** en la **concentración en Comercio Detallista**, la cual para el [Modelo Educativo Tec 21](#) arrancó el año pasado.

"Es una concentración que dura todo el semestre, llevan ocho módulos, específicamente un reto, que es el coordina el profesor Gerardo García, donde ellos aplican toda la teoría de una forma particular", explicó.

El reto es con un **socio formador**, una **cadena de supermercados**, en el que los estudiantes visitan las instalaciones para conocer algunas áreas en las que pueden aportar.

“Prácticamente es volver realidad toda la teoría que se ve en el aula, eventualmente los temas no quedan solo en la parte teórica, sino que ven la aplicación práctica en el piso de venta con las personas que efectivamente llevan la operación dentro de las organizaciones”, explicó el profesor Gerardo García.

“Que vean la implementación de los beneficios que dan con las propuestas y el desarrollo de estrategias que tienen que hacer una vez que obtuvieron toda la información y toda la investigación necesaria para poder cumplir sobre ella”, añadió.



/> width="900" loading="lazy">

Dhruv Grewal

El profesor visitante es **miembro distinguido de la Academia de Ciencias del Marketing** y desde 1991 es considerado como uno de los académicos más prolíficos en la materia.

Ha **publicado más de 120 artículos en revistas especializadas** y es coautor de varios libros. Fue reconocido por la **American Marketing Association** como **[AMA Fellow](#)** por su extensa contribución a la disciplina.

Uno de sus libros es el de texto para la **concentración en Comercio Detallista del Tec de Monterrey**.

"Fue algo de lo que nutrió mucho el conocimiento de lo que estamos viendo en clase".- Adriana Castillo

Para los estudiantes, este tipo de talleres con docentes distinguidos les permite conocer más de cerca las tendencias actuales en las ventas al por menor.

"Fue algo de lo que nutrió mucho el conocimiento de lo que estamos viendo en clase, tanto de las concentración como el complemento de mercadotecnia", dijo Adriana Castillo Álvarez, estudiante de **Mercadotecnia**.

Como parte de la visita, el profesor estuvo acompañado por [Anne L. Roggeveen](#), profesora de **Babson College**, y también tuvo un **taller con docentes** y se reunió con representantes de diferentes empresas dedicadas a las ventas minoristas.

[Faculty of Excellence](#) es una iniciativa enfocada en atraer a profesores reconocidos internacionalmente en su área de especialidad con destacada experiencia e ideas revolucionarias para sumarlos a la facultad del **Tecnológico de Monterrey**.

TAMBIÉN TE PUEDE INTERESAR LEER: