



## Carta del Socio



**Daniel Encinas Oñate**

Socio Director de CognoData

Profesor de Estrategia y Marketing en diferentes Escuelas de Negocio

Estimado lector:

Cada vez que iniciamos algo nuevo, lo hacemos con ilusión y con ánimo de ofrecer valor a nuestros clientes. Este es el caso de esta newsletter periódica que acaba de nacer y llega con nuevas energías e ideas en el mundo de la estrategia de clientes dentro del sector retail y consumer goods.

Hemos bautizado a este newsletter con el nombre de **Wake-up!**, porque nuestra intención es ofrecer una publicación que ayude a los directivos de Marketing del sector a *despertarse* periódicamente con nuevos conocimientos y tendencias en estrategia de clientes de utilidad para su negocio.

Cada vez resulta más importante y difícil desarrollar con éxito estrategias de Marketing y Ventas orientadas hacia el cliente, con el fin de liderar los cambios del sector y mejorar la posición competitiva. Este es el objetivo y valor con el que nace esta newsletter.

**Wake up!** consta de las siguientes secciones:

1. **El despertador.** *Proyectos de valor:* incorporamos las iniciativas más útiles en gestión de clientes para empresas del sector retail y consumer goods. En este primer número abordamos cómo podemos fidelizar a los clientes no usuarios de tarjetas de fidelización y los programas de gestión con proveedores, como es el caso de *Tesco Link* y *Retail Link* de Wall-Mart.
2. **La ducha.** *Best Practices:* aportamos las mejores prácticas en gestión de clientes en empresas de referencia del sector. En este primer número recogemos el caso de éxito de Telepizza, que ha sabido crear un modelo de negocio basado en la comida rápida.
3. **La prensa.** *Noticias del sector:* selección de las noticias más interesantes aparecidas en medios de comunicación de prestigio, específicos del sector retail.
4. **El desayuno.** *Lecturas de interés:* en cada edición recomendaremos un libro novedoso y de utilidad para directivos de Marketing y Ventas del sector. En este caso, hemos seleccionado los libros “Conseguir Puntos” de Clive Humby y Terry Hunt y “Comportamiento del consumidor y Estrategia de Marketing” del autor Peter J. Paul.
5. **La agenda.** *Nuestros eventos:* recopilamos los eventos, conferencias, seminarios, jornadas y desayunos de trabajo organizados por CognoData que pueden resultar de su interés.



## Carta del Socio

- 6. La despedida. *Nuestras publicaciones:*** incluimos las apariciones de CognoData en medios de comunicación escritos e internet.

Espero que esta publicación resulte de su interés y le aporte un punto de vista diferente desde el cual poder desarrollar su estrategia de clientes.