

PAUTE CON NOSOTROS

Newspaper
No. 135 Del 13 al 19 de Junio de 2016
mall & retail
generamos valor a los centros comerciales

TOP 5 DE VENTAS MODA TEXTIL 2015
CIFA EN MILLONES DE PESOS

1	gef	\$ 676.633
2	Studio F.	\$ 590.997
3	ARTURO CALLE	\$ 499.876
4	PCOAJ	\$ 356.489 *
5	ZARA	\$ 307.157



gef
ZARA



LinkedIn
foursquare
YouTube
facebook
twitter
my



cencosud



Gran Plaza
Centros Comerciales

Newspaper Mall & Retail

Publicación semanal online para estar informado de los hechos mas importantes de la industria de centros comerciales y retailers

Newspaper
No. 120 Del 15 al 21 de febrero de 2016

INDICE

- 1) Ripley y las otras cadenas chilenas que han fracasado en Colombia
- 2) Bajaron los principales indicadores de consumo.
- 3) Albea pasó más del doble del avatú de la cadena Archie's
- 4) Carlos Mario Giraldo, presidente del Grupo Éxito, es el Empresario del Año.
- 5) Catedra del retail: ¿Es siempre "Location, Location, Location" sinónimo de Éxito?

1) Ripley y las otras cadenas chilenas que han fracasado en Colombia

La incursión de algunas cadenas de comercio minorista en Colombia ha sido agredida, mientras que Falabella tiene éxito con los Homecenter y sus almacenes por departamento. ¿

Las citas en Colombia

De acuerdo con el Modelo de Referenciación de Marcas de Centros Comerciales 2014 elaborado por Mall & Retail, Ripley obtuvo ingresos de \$ 122.857 millones, en sus 6 ferias que sumaban 34.543 m2 de superficie, que generaron unas ventas de \$ 296.387 por m2 mensual.

Si bien es cierto que los retailers Chilenos vieron a principio de la Colombia como un país de oportunidades, dada la baja penetración mensual.

Area rentable de centros comerciales en Bogotá

1er TRIMESTRE DEL 2016

1'212.621 metros cuadrados

Es decir, 169 canchales del estadio El Campesino

Proyecciones para el 2017

INVENTARIO

487.479 metros cuadrados

Esto representa 35 plazas de Bolívar.

Distribución de la oferta por sector

EN PORCENTAJES

Chalero 1, Guaymaral 3, Sur 9, Norte 9

INVERSION DE PUBLICIDAD EN CENTROS COMERCIALES 2015

Chileno - millones de pesos

- 2 \$ 3.602.742
- 1 \$ 4.500.089
- 3 \$ 3.215.827

RAE

RETAIL

INDICE

- 1) La estrategia de los centros comerciales para enfrentar la competencia.
- 2) Nuevas marcas internacionales potenciarán centros comerciales colombianos
- 3) Los centros comerciales avanzan en su plan de expansión el comercio.
- 4) Cómo va el negocio de los parques de atracciones?
- 5) Bodytech cierra 20 aperturas y estrena sede tipo 'Google'.

1) La estrategia de los centros comerciales para enfrentar la competencia

La buena dinámica de consumo alienta las expectativas de empresarios del comercio moderno, que El mercado de centros comerciales que se suman a los 202 que están en operación.

Esta mayor competencia, según los expertos, hace que las firmas tengan que analizar con cuidado dónde harán las nuevas inversiones y desarrollos: pero, sobre todo, sean conscientes de que deben trabajar duro para quedarse con una buena tajada de las ventas del sector, que este año superarían los \$37 billones.

NewsBee

www.mallretail.com

BENEFICIOS DE PAUTAR EN EL NEWS PAPER MALL RETAIL

- 1) Es la única publicación especializada “online” de la industria de centros comerciales y retailer en Colombia.**
- 1) El newspaper tiene un mercado muy selectivo (decisor de compra) de aproximadamente 5.000 ejecutivos del sector.**
- 2) Por los contenidos del Newspaper los lectores tienen contacto de manera directa con la marca en el momento oportuno con amplias posibilidades de lecturabilidad y en “caliente”.**

Newspaper
Boletín de noticias

mall & retail

1 \$ 476.633
2 \$ 590.997
3 \$ 499.876
4 \$ 356.489 *
5 \$ 307.157

¿Quién es quien en la moda textil en Colombia?
El mercado de la moda en Colombia
De acuerdo con el Observatorio de Moda Ractar - Inesmoda, en 2015 los colombianos gastaron \$ 20,7 billones en moda textil, siendo el vestuario

LEER +

¿Cómo atraer a los consumidores Millennials?
A diferencia de las generaciones anteriores, los Baby Boomers, la generación X, quienes a la hora de comprar un producto pensaban que la función de utilidad del cliente sólo estaba

LEER +

Gran Plaza llega a grandes ciudades
Pacta nació en agosto del año pasado y maneja un portafolio inmobiliario en cinco áreas de negocio: comercio, oficinas, industria, hoteles y servicios, almacenamiento (mini bodegas). Hoy, comercio equivale

LEER +

Cencosud vuelve a la carga: levantará dos malls en Perú y Colombia por US\$ 300 millones
El holding levantará dos nuevos centros comerciales: uno en la apetecida y exclusiva zona de La Molina, uno de los barrios más caros de Lima, Perú. Otro será en Medellín

LEER +

APORRÁS PODRÁS DESCARGAR EL NEWSPAPER EN PDF

AQUÍ

BRAND
¿FUE BRAINSTORMING O FUE AWESOME?

Especialización en Gerencia Estratégica de Marca

Universidad de La Sabana

RESPONSIÓN PLANIFICACIÓN ESTRATÉGICA
Hay dos formas de enfrentar el futuro:
- Ser víctima del BRP
- Definir a dónde queremos ir y luchar por ello

informes

mall & retail



Newspaper
No. 144 Del 15 al 21 de Agosto de 2016

mall & retail

"De igual forma, los términos de las promociones y ofertas obligan a quien las realice y en consecuencia su cumplimiento puede ser exigido por el consumidor", de acuerdo con la Superintendencia de Industria y Comercio. En otras palabras si un comerciante anuncia una promoción está en la obligación de cumplirla.

¿Cómo va el comercio este año?



De acuerdo con el Dane en el primer semestre del año los comerciantes han vendido 3,4% más que el año pasado. Las ventas de vehículos están cayendo con fuerza, en contraste las grandes superficies y los hipermercados vendieron \$22,8 billones, lo que significó una variación

de 12,4%.

Por productos los más dinámicos han sido los repuestos y accesorios para vehículos; los alimentos; las prendas de vestir y textiles; y los combustibles. Por su parte es un mal momento para la venta de perfumes.

Para el 63% de los comerciantes encuestados por Fenalco las ventas del año pueden mejorar, lo que implica un aumento en el optimismo a pesar de las condiciones económicas del país y de que las ventas de junio "no fueron buenas".

Fuente: Revista Dinero.

BRAND
¿FUE BRAINSTORMING O FUE AWESOME?

Especialización en Gerencia Estratégica de Marca

Universidad de La Sabana

PROPUESTA ECONOMICA

- 1) **Aviso lateral en mailing:** **Valor Unitario \$ 900.000**
(4) cuatro publicaciones al mes.
- 2) **Aviso Newspaper edición PDF :** **Valor Unitario \$ 600.000**
- 3) **Valor pauta mes (4 ediciones) : \$ 1.500.000**

INFORMES



Leopoldo Vargas Brand

Gerente General

Móvil: 311 8110514

gerencia@mallytetail.com

www.mallyretail.com

Bogotá - Colombia

