

## CONCLUSIONES “VI CONGRESO DO COMERCIO GALEGO”.

1. **Nada es imposible en el mundo del emprendedor**, aunque los recursos iniciales sean escasos e limitados.
2. **Para competir tenemos que lograr la diferenciación.** Un marketing innovador y agresivo nos ayuda a alcanzar tal fin.
3. **La innovación y creatividad tecnológica juegan un papel fundamental** en el sector de comercio minorista.
4. **Una adecuada campaña publicitaria y de promoción es la clave** para dar a conocer nuestro establecimiento comercial, así como los productos y servicios que se ofrecen en el mismo.
5. **Sobreviven aquellos que logran adaptarse al entorno competitivo**, así como a las actuales necesidades de los consumidores, pero, ante la actual situación de crisis económica, el apoyo de las administraciones tiene que ser decisivo, sin fisuras, dando respuestas inmediatas a los problemas actuales y a las demandas del sector.
6. **La mejor estrategia es aquella que se orienta a lograr la total satisfacción del cliente, cada vez más cualificado.** Hay que darle aquello que pide, pues en otro caso, prescindirá de nuestros servicios.
7. **La principal ventaja con la que cuenta el pequeño comercio es la cercanía y proximidad para/con el consumidor, el trato humano y su estructura familiar;** trazos que la diferencian de otras formas de distribución comercial que carecen de tales características.
8. **La calidad en el servicio es una garantía de triunfo y diferenciación.** Satisfacer las expectativas y requisitos de los clientes durante la actividad de venta y la prestación de los servicios adicionales. Por lo tanto, supone ajustarse a las especificaciones de los clientes: ¿qué quiere?, ¿cuándo?, ¿a qué precio?
9. **La incorporación de mejoras en las instalaciones comerciales, la profesionalización del personal, la especialización del sector y la búsqueda de nuevas oportunidades** son la base para lograr mejorar la competitividad del comercio tradicional, fomentando su transformación en un comercio competitivo.

**10. Es fundamental la colaboración y cooperación de los distintos sectores comerciales entre sí, a través de la integración en Asociaciones de Comerciantes y Centros Comerciales Abiertos que velan por los intereses del pequeño comercio.**

**11. El Asociacionismo es la fórmula más eficaz para alcanzar una plena competitividad en todo el sector, siendo fundamental lograr transmitir una imagen única y unificada del conjunto de Asociaciones que representan al pequeño comercio gallego.**

**12. Es de urgente necesidad la publicación inmediata de una normativa actualizada que regule el desarrollo de la actividad del comercio minorista en Galicia y que se ajuste a las actuales necesidades del sector.**

**13. Debe fomentarse un modelo de comercio urbano sostenible y no de periferia. La prioridad debe ser la diversidad de elección y no la libertad en la implantación.**