

Prikkel de koopknop



Auteur:	Carin Frijters
Bladzijden:	285 pp.
Genre:	Management, Economie & Communicatie
Verschenen:	27-12-2017
ISBN:	9789081951135
Taal:	Nederlands
Uitgever:	Carin Frijters

[Prikkel de koopknop.pdf](#)

[Prikkel de koopknop.epub](#)

Dagelijks lees je berichten over de veranderende retailwereld die beleving moet bieden. Retailen gaat tegenwoordig over zoveel meer dan over producten. En toch maken de meeste retailers zich nog steeds alleen maar druk over hun handel. In plaats van over een alomvattende aanpak om de klant een naadloze ervaring te bieden tijdens zijn klantreis. Prikkel de Koopknop - dat alweer zijn derde druk beleeft - helpt retailers het heft in eigen hand te nemen in een tijd waar de ontwikkelingen in retail razendsnel gaan en kopen op internet nóg normaler is dan een paar jaar geleden. Aan jou als de retailer de taak om consumenten te prikkelen en hun koopknop te raken. Verleiden, verkopen en verbinden, daar gaat 'Prikkel de Koopknop' over. Zodat je omzet kunt blijven genereren. In deze geactualiseerde druk met nieuwe formules, zoals HKMX en JUTTU, komt echt alles aan bod: van klant en concept tot ontwerp, winkelindeling, retailmerchandise én een uitgebreide technologie-update. Met veel inspirerende voorbeelden en nieuwe tactieken om van 'een space een place' te maken en de consument te prikkelen door de juiste inzet van retailtechnologie, instore communicatie, licht, kleur, geluid en geur. Theorie en praktijk, handige tips en meer complexe strategieën vullen elkaar aan. Kortom, een praktisch boek waarin actuele cases en ontwikkelingen, theorie en de visie van experts elkaar afwisselen. Om ook van jouw space een place te kunnen maken. Aan het woord komen onder anderen Philips Lighting, Kega, MOOD:, Materia, Diebold Nixdorf, Breque Consultancy, Branddoctors, Apha One, Trendslator, Sizzer, Annindriya, GfK en Creatieve Kwesties. 'Prikkel de Koopknop' is volgens lezers een must

read voor iedereen met een passie voor retail. Met een voorwoord door Rupert Parker Brady.