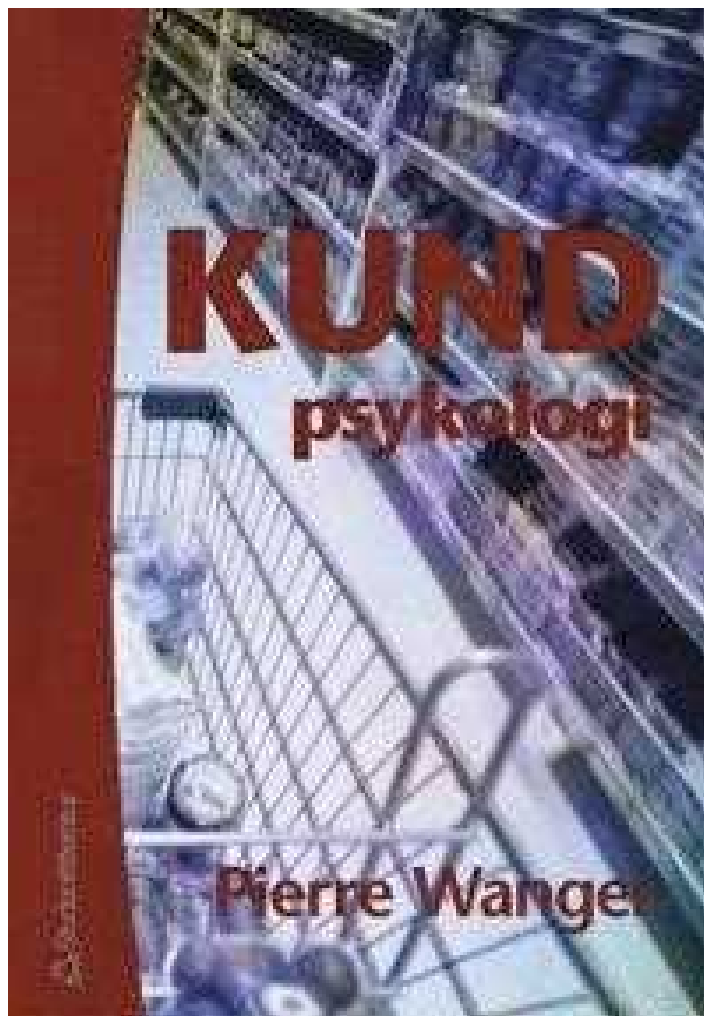


Kundpsykologi PDF E-BOK

Maggan Hägglund,Doris Dahlin



Författare: Maggan Hägglund,Doris Dahlin

ISBN-10: 9789144017624

Språk: Svenska

Filstorlek: 2608 KB

BESKRIVNING

Alla vet vi hur vi tänker och beter oss som kunder. Litteratur inom områden som marknadsföring, kundvård, kundundersökningar och liknande beskriver dock ofta kunden med en viss distans. Eftersom den egna erfarenheten kan vara begränsande vill författare av olika böcker i stället ge oss perspektiv på kunder i allmänhet. Pierre Wanger instämmer i att en bok om kundpsykologi måste bygga på en blandning av forskning och praktisk erfarenhet av att hantera kunder. Samtidigt vill denna bok underlätta för läsaren att snabbt se kopplingar till sin egen personliga erfarenhet av att vara kund. Därför är boken skriven på ett lättläst, personligt och bitvis humoristiskt sätt. Kundpsykologi beskriver betydelsen av kunders behov, beslutsfattande, oro, minne, uppfattningsförmåga, associationer och beteende. Den delen kompletteras med en mer specifik genomgång av hur kunder påverkas av reklam, nya produkter, butiksmiljöer, produktnamn och av försäljare. Boken vänder sig i första hand till dig som ser en framtid som t.ex. marknadsförare, produktchef, marknadsundersökare, copywriter eller butikschef. Den vänder sig dock även till beteendevetare som vill kunna tillämpa sina kunskaper i kundorienterade sammanhang.

VAD SÄGER GOOGLE OM DEN HÄR BOKEN?

Visual Merchandising: Kundpsykologi

Female Magician SHOCKS Penn & Teller With This Close Up Card Trick! - Duration: 10:21. ML1 Magic Tricks 5,163,478 views

kundpsykologi | Insights Sverige

Sälj- och kundpsykologi, olika kundtyper och segmentering av marknaden. Kulturella skillnader i försäljningsteknik. Omvärldsanalys.

Vett och etikett i kundmötet - ICA-historien

"Jobbet är en blandning av hård fakta som utgår från driftsaspekter, vad vi säljer och hur mycket plats som finns, och mjuk fakta kring kundpsykologi."

LÄS MER