

Consumentengedrag PDF

Jeske Nederstigt



Deze site bevat slechts een fragment uit het boek. U kunt de volledige versie van het boek downloaden via de onderstaande link.



Schrijver: Jeske Nederstigt
ISBN-10: 9789001886844
Taal: Nederlands
Bestandsgrootte: 2410 KB

OMSCHRIJVING

Consumentengedrag 7e druk is een boek van Jeske Nederstigt uitgegeven bij Noordhoff Uitgevers B.V.. ISBN 9789001886844 - Psychologisch inzicht in consumentengedrag als basis voor succesvolle marketing;- bevat de nieuwste ontwikkelingen op het gebied van online koopgedrag en social media;- met onderwerpen als big data, neuromarketing en onbewust gedrag. Begrijp de klant: het is de basis voor succesvolle marketing! Consumentengedrag geeft studenten inzicht in het gedrag van de consument en de invloed van zijn (online) omgeving. De belangrijkste drijfveren van consumenten komen aan bod, evenals de wisselwerking tussen marketing en consumentengedrag. Consumentengedrag legt uit hoe een marketeer op basis van deze informatie goed gefundeerde beslissingen kan nemen. Het boek start met een flowchart waarin de interactie tussen consument, omgeving en marketingaanbod is uitgewerkt. In deze nieuwe editie is vanzelfsprekend aandacht voor de ontwikkelingen en trends op het gebied van online koopgedrag en social media, maar ook voor onderwerpen als big data, neuromarketing, onbewust gedrag en Customer Journey Mapping. Daarnaast zijn de hoofdstukken 'Toekomstig consumentengedrag' en 'Maatschappelijke ontwikkelingen en trends' volledig herzien. Consumentengedrag is uitermate geschikt voor hbo-opleidingen in de richtingen marketing en communicatie, maar kan ook ingezet worden bij opleidingen als Small Business & Retailmanagement en Toegepaste psychologie.

WAT ZEGT GOOGLE OVER DIT BOEK?

Consumentengedrag, de basis (paperback). Consumentengedrag, de basis 5e druk is een boek van Andre Weber uitgegeven bij Noordhoff Uitgevers B.V.. ISBN 9789001851101 ..

Praktijkgerichte benadering; te gebruiken in compacte modules; ondersteunende website met veel extra materiaal. Consumentengedrag, de basis is een prettig leesbare en ...

Robert Cialdini beschreef het invloedsprincipe van wederkerigheid al in 'Invloed'. En ook winkels maken maar wat graag gebruik van deze strategie. Lees hoe!

CONSUMENTENGEDRAG

[Lees verder...](#)