

《商品放在哪裡才會賣》

图书基本信息

《商品放在哪裡才會賣》

內容概要

本書作者與全球50大零售商合作
在店面裝設攝影機，並訪問購物追蹤員
累計超過150萬小時消費觀察實錄
1000件購物者與賣場互動的個案研究
協助零售業者每年提升20%營業額

消費行為學及都市地理研究學家帕克·安德席爾，花費二十年時間研究消費者和銷售環境的互動，拍攝、記錄及追縱七萬名購買者在零售店及開放型辦公室的消費經驗，寫出這本精彩的消費世代大調查。

網路興起，以及全球化影響，消費行為也起了很大變化，作者摘錄了對「人們和銷售環境的互動」的研究貢獻，針對購買者消費習性的無常，深入探討消費者心態，囊括購物的時間、空間、商店位置、櫥窗陳設、逛街動線安排等有趣議題，不但是面對競爭激烈的消費時代所必須研讀的充電書籍，更是零售業者戰無不勝、攻無不克的參考寶典。

零售業的祕密都藏在細節裡

不論你是從事零售業，或者是一般行銷、業務人員，
來來來，牛刀小試一下你的店頭概念功力如何：

- 1、購物籃要放在入口的地方以方便顧客取用？
- 2、主打的商品要放在貨架的左邊，以方便凸顯商品？
- 3、特賣的花車商品，只要能製造擁擠人潮就能創造好業績？
- 4、一般調味料因為容易受潮，所以要和生鮮產品分開擺放？
- 5、為了讓顧客有更多選擇，點餐的看板要盡可能詳盡？
- 6、冷門商品如假牙清潔劑，擺在角落裡的底層就可以了？
- 7、禮多人不怪，看見顧客一進門，五秒內就要起身歡迎以示周到？
- 8、填寫資料的櫃檯，消費者會停留較久，所以是放置商品資訊的好地點？
- 9、參加商展時，最靠近門的攤位，因為消費者並然經過，是最好的設攤點？
- 10、為了成行成市，女裝店要開在女裝店的隔壁？

如果你的答案通通都是Yes，或者有些問題拿不定主意，那你絕對不能把本書放下！

改版說明

《商品放在哪裡才會賣》為零售業聖經《花錢有理》根據新興消費市場、網路聚合等最新消費行為變化，全新增訂改版

《商品放在哪裡才會賣》

精彩短評

1、消費者行為.
零售業從業人員值得一讀的好書!

《商品放在哪裡才會賣》

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:www.tushu000.com