

De koopknop PDF

Martin de Munnik



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



Schrijver: Martin de Munnik

ISBN-10: 9789052619927

Taal: Nederlands

Bestandsgrootte: 2572 KB

OMSCHRIJVING

De koopknop 1e druk is een boek van Martin de Munnik uitgegeven bij Academic Service. ISBN 9789052619927 Door in onze hersenen te kijken, zien neurowetenschappers voor welke producten we gevoelig zijn en welke reclame ons aanzet tot kopen. Neuromarketing is hot en het onderzoek daartoe heeft zich in korte tijd ontwikkeld tot een industrie met een grote belofte: het juiste product voor de juiste mensen, op het juiste moment. Met lagere kosten, meer winst en een kleinere `footprint als beloning. De Koopknop laat zien wat consumenten echt willen, wie ze vertrouwen, wat ze graag willen hebben en uiteindelijk gaan kopen. De `ontdekking van de koopknop onthult de geheimen van het consumentenbrein. Een zegen voor de consument, maar vooral voor het bedrijfsleven dat ondanks miljarden aan onderzoek per jaar, nog steeds 80% van alle productintroducties binnen twee jaar ziet mislukken. Met wetenschappelijke, neurologische en psychologische onderzoeken als basis en voorbeelden uit eigen praktijk, licht De Koopknop toe hoe we onbewust reageren op merken, producten, behoeften en belevingen. Hoe het traditionele marktonderzoek evolueert en hoe u zelf de koopknop van uw klanten kunt beïnvloeden. Dit grensverleggende boek laat zien hoe het consumentenbrein werkt, maar vooral hoe de ondernemer, verkoper en marketeer voordeel haalt uit de kennis over ons onbewuste, daar waar al onze beslissingen genomen worden. Het bedrijf dat als eerste neuromarketing weet te incorporeren in de bedrijfsstrategie is de winnaar in zijn markt, en is komende jaren niet meer in te halen. Als je wacht tot je het door hebt, ben je te laat Reclameman Martin de Munnik kijkt dagelijks in het levende brein van consumenten met spectaculaire inzichten van dien.

WAT ZEGT GOOGLE OVER DIT BOEK?

De ronkende claim bij 'De koopknop' wekt de indruk dat deze ook bestaat: 'de grootste neuromarketingopenbaring aller tijden'. De auteur beoogt met dit boek te ...

Koop Prikkel de koopknop van Frijters, C. met ISBN 9789081951111. Gratis verzending, Slim studeren. Studystore.nl

Neuromarketing zoekt naar de consument in ons brein

DE KOOPKNOP

[Lees verder...](#)