

So werden Kunden zu Fans

Superschnäppchen hier, unglaubliche Rabatte dort – im Handel tobt eine erbarmungslose Preisschlacht. Unternehmen, die dem Teufelskreis sinkender Verkaufserlöse entkommen wollen, bleibt nur eines: Sie müssen ihre Kunden auf Dauer begeistern. Höchste Zeit für intelligentes Erlebnismanagement am Point of Sale, also direkt in Supermärkten und Verkaufsräumen. „Charismating“ enthält sieben Handlungsbausteine, die aus jedem Unternehmen eine charismatische Firma machen. Das Werk bietet allen Mitarbeitern in Handel und Vertrieb direkt umsetzbare Tools, um im Verkauf neue Maßstäbe zu setzen, Kundenbedürfnisse zu erkennen, Trends aufzuspüren, innovative Erlebniswelten zu schaffen und das Unternehmen zur Marke zu entwickeln. So wird für die Kunden der ganz alltägliche Einkauf zum sinnlichen Vergnügen.

Claudius A. Schmitz

Charismating – Einkauf als Erlebnis

So kitzeln Sie die Sinne Ihrer Kunden

320 S., geb. € 39,90 [D]

mi-Fachverlag

ISBN 3-636-03040-X

