



Przewodnik po Marketingu Sklepowym: Narzędzia i Strategie dla Sukcesu

Indeks: 723791 Producent: Deutscher Fachverlag

Cena: **223.14 zł**

Opis

So geht Shopper Marketing!: Tools & Strategien für nachhaltigen Erfolg am POS

Producent: Deutscher Fachverlag

"So geht Shopper Marketing!: Tools & Strategien für nachhaltigen Erfolg am POS" to obszerny poradnik dla profesjonalistów i naukowców z branży biznesowej. Autor, Matthias Wirges, przedstawia strategie i narzędzia niezbędne do osiągnięcia sukcesu w dziedzinie marketingu sklepowego. Książka skupia się na kategorii marketingu, prowadzeniu sklepu, zachowaniach klientów podczas zakupów oraz badaniach rynkowych. Zawarte studia przypadków i eksperckie analizy stanowią wartościowe narzędzia dla praktyków marketingu.

Wydanie książki, napisanej w języku niemieckim, liczy 180 stron i jest skoncentrowane na praktycznych przykładach i wskazówkach dla marketerów, przedstawicieli handlowych i właścicieli sklepów. Autor eksploruje tematy związane z zarządzaniem kategorią produktów, strategiami handlowymi, komunikacją z klientami oraz optymalizacją wyników sprzedażowych. Czytelnik może odkryć różnorodne techniki marketingowe dedykowane branży konsumenckiej i uzyskać wgląd w skuteczne strategie punktów sprzedaży.

"Praktyczny przewodnik po marketingu dla klientów w sklepach" to niezwykle wartościowy zasób dla każdego, kto poszukuje praktycznych wskazówek i narzędzi do efektywnego prowadzenia działań marketingowych w branży handlowej. Książka jest opakowana w nową, białą okładkę i waży 0.46 kilograma. Data publikacji książki to 30 marca 2023 roku, a jej producentem jest Deutscher Fachverlag.

- temat:** Betriebswirtschaft und Management, Business and Management, Business communication and presentation, Business competition, Business strategy, Businesskommunikation und -präsentation, Category Management, Category Management; Channel Marketing; Customer Marketing; Expertengespräche; Fallbeispiele; Kaufentscheidungen; Konsumgüterindustrie; Markenartikler; Markenhersteller; Marketing; Marketing-Profi; POS; POS Marketing; Point of Sale; Praxisbeispiele; Praxisbuch; Shopper; Shopper Marketing; Trade-Marketing, Channel Marketing, Customer Marketing, Entrepreneurship, Entrepreneurship / Start-ups, Expertengespräche, Fallbeispiele, Geschäftswettbewerb, HC, HC/Sachbücher/Politik, Gesellschaft, Wirtschaft, Hardcover, Softcover, Hardcover, Softcover / Sachbücher/Politik, Gesellschaft, Wirtschaft, Kaufentscheidungen, Konsumgüterindustrie, Markenartikler, Markenhersteller, Marketing, Marketing und Vertrieb, Marketing-Profi, Optimieren, POS, POS Marketing, Point of Sale, Politik, Gesellschaft, Wirtschaft, Praxisbeispiele, Praxisbuch, Sachbücher, Sales and marketing, Shopper, Shopper Marketing, Sozialwissenschaften, Soziologie, Start-ups, Strategisches Management, Trade-Marketing, Unternehmensführung, Unternehmenskommunikation, Unternehmertum, Unternehmertum / Start-ups, Vertrieb und Marketing, Wettbewerb, Wettbewerb / Wirtschaft, Wirtschaft, Betriebswirtschaft und Management, Business and Management, Business communication and presentation, Business competition, Business strategy, Businesskommunikation und -präsentation, Entrepreneurship / Start-ups, Geschäftswettbewerb, Marketing und Vertrieb, Sales and marketing,

Unternehmensführung, Unternehmertum / Start-ups, Vertrieb und Marketing, Entrepreneurship, Marketing, Strategisches Management, Unternehmenskommunikation, Wettbewerb / Wirtschaft, HC/Sachbücher/Politik, Gesellschaft, Wirtschaft, Hardcover, Softcover / Sachbücher/Politik, Gesellschaft, Wirtschaft

- **wiążący:** paperback
- **język:** german, german
- **strony:** 180
- **słowo kluczowe tematu:** Category Management; Channel Marketing; Customer Marketing; Expertengespräche; Fallbeispiele; Kaufentscheidungen; Konsumgüterindustrie; Markenartikler; Markenhersteller; Marketing; Marketing-Profi; POS; POS Marketing; Point of Sale; Praxisbeispiele; Praxisbuch; Shopper; Shopper Marketing; Trade-Marketing; Point of Sale; Kaufentscheidungen; Markenartikler; Shopper; Marketing; Marketing-Profi; Markenhersteller; Praxisbuch; Trade-Marketing; Customer Marketing; Channel Marketing; Shopper Marketing; Category Management; Praxisbeispiele; Fallbeispiele; Expertengespräche; Konsumgüterindustrie; POS; POS Marketing
- **kod unspsc:** 55101500
- **kod podmiotu:** 1970, 1970, KJ, KJ, KJP, KJF, KJC, KJP, KJH, KJF, KJS, KJS, KJH, KJH, KJS, ENTR4000, MARK3600, STRC0350, UNTE9200, WETT1094
- **grupa docelowa:** Professional and scholarly
- **kolor:** White
- **waga opakowania przedmiotu:** 0.46 kilograms
- **wydanie:** New
- **zewnętrznie przypisany identyfikator produktu:** 386641353X, 9783866413535
- **producent:** Deutscher Fachverlag
- **autor:** Wirges, Matthias
- **gatunek muzyczny:** Entrepreneurship, Marketing, Strategisches Management, Unternehmenskommunikation, Wettbewerb, Wirtschaft, HC, Sachbücher, Politik, Gesellschaft, Wirtschaft, Strategisches Management, Geschäftswettbewerb, Unternehmensführung, Businesskommunikation und -präsentation, Vertrieb und Marketing
- **Data publikacji:** 2023-03-30T00:00:01Z
- **nazwa przedmiotu:** So geht Shopper Marketing!: Tools & Strategien für nachhaltigen Erfolg am POS
- **data uruchomienia strony produktu:** 2023-02-15T05:26:34.869Z

Parametry

Data publikacji	30 marca 2023
Objętość	180 stron
Język	niemiecki