



Skuteczny handel stacjonarny: Jak przetrwać w erze cyfrowej

Indeks: **790859** Producent: **Springer Gabler** Kod producenta: **37166802**

Cena: **319.74 zł**

Opis

Erfolgreich im stationären Einzelhandel: Wege zur konsequenten Profilierung im digitalen Zeitalter

Producent: Springer Gabler

- temat:** Microeconomics, Retail sector, Sales & marketing, Handel - Freihandel, Marketing, Marktforschung, Volkswirtschaft - Volkswirtschaftslehre - Volkswirt, BUSINESS & ECONOMICS / Industries / Retailing, BUSINESS & ECONOMICS / Marketing / General, Business & Economics/Commerce, Business & Economics/Industries - Retailing, Business & Economics/Marketing - General, ANF: Business and Management, BUSINESS & ECONOMICS, BUSINESS & ECONOMICS / Economics / Microeconomics, BUSINESS & ECONOMICS / Industries / Retailing, BUSINESS & ECONOMICS / Marketing / General, BUSINESS & ECONOMICS / Sales & Selling / General, Beratungsklausur, Business & Economics/Commerce, Business & Economics/Industries - Retailing, Business & Economics/Marketing - General, Business/Economics, Commerce, Disruption im Handel, Economics, Einzel- und Großhandel, Einzelhandel, Einzelhandel Krise, Einzelne Wirtschaftszweige, Branchen, Fußgängerzone, General, Germany, HC, HC/Wirtschaft/Einzelne Wirtschaftszweige, Branchen, HC/Wirtschaft/Werbung, Marketing, Handel - Freihandel, Handel, Kommunikation, Verkehr, Handelsmarketing, Hardcover, Softcover, Hardcover, Softcover / Wirtschaft/Einzelne Wirtschaftszweige, Branchen, Industries, Industries - Retailing, Kaufhäuser, Kundenbindung im stationären Handel, Management, Marketing, Marketing - General, Marketing und Vertrieb, Marktforschung, Microeconomics, Non-Fiction, ROPO, Retail and wholesale industries, Retail sector, Retailing, Sales & Selling, Sales & marketing, Sales and marketing, Stationärer Handel; Einzelhandel; strategie einzelhandel; Handelsmarketing; Kaufhäuser; Fußgängerzone; Beratungsklausur; ROPO; hybrider Handel; Kundenbindung im stationären Handel; einkaufserlebnis stationärer handel; attraktive Innenstadt; Umbruch im Handel; Disruption im Handel; Wertewandel im Einkaufsverhalten; point of experience +Handel; Einzelhandel Krise; einzelhandel +existenzgründung; no-line-handel; multisensorisches marketing, Stationärer Handel, Stationärer Handel; strategie einzelhandel; Handelsmarketing; Kaufhäuser; Fußgängerzone; hybrider Handel; Kundenbindung im stationären Handel; einkaufserlebnis stationärer handel; attraktive innenstadt; Umbruch im Handel; Disruption im Handel; Wertewandel im Einkaufsverhalten; point of experience +Handel; Einzelhandel Krise; einzelhandel +existenzgründung; No-Line-Handel; Multisensorisches Marketing; ROPO; Beratungsklausur, Stationärer Handel;Einzelhandel;strategie einzelhandel;Handelsmarketing;Kaufhäuser;Fußgängerzone;Beratungsklausur;ROPO;hybrider Handel;Kundenbindung im stationären Handel;einkaufserlebnis stationärer handel;attraktive Innenstadt;Umbruch im Handel;Disruption im Handel;Wertewandel im Einkaufsverhalten;point of experience +Handel;Einzelhandel Krise;einzelhandel +existenzgründung;no-line-handel;multisensorisches marketing, TEXT, Trade and Retail, Umbruch im Handel, Verstehen, Vertrieb und Marketing, Volkswirtschaft - Volkswirtschaftslehre - Volkswirt, Werbung, Marketing, Wertewandel im Einkaufsverhalten, Wirtschaft, attraktive Innenstadt, einkaufserlebnis stationärer handel, einzelhandel +existenzgründung, hybrider Handel, multisensorisches marketing, no-line-handel, point of experience +Handel, strategie einzelhandel, Einzel- und Großhandel, Marketing und Vertrieb, Retail and wholesale industries, Sales and marketing, Vertrieb und Marketing, HC/Wirtschaft/Einzelne Wirtschaftszweige, Branchen, HC/Wirtschaft/Werbung, Marketing, Hardcover, Softcover / Wirtschaft/Einzelne Wirtschaftszweige, Branchen

- **wiążący:** hardcover
- **język:** german, german, german
- **waga przedmiotu:** 676 grams
- **strony:** 292
- **słowo kluczowe tematu:** Business/Economics, Germany, Non-Fiction, Stationärer Handel; Einzelhandel; strategie einzelhandel; Handelsmarketing; Kaufhäuser; Fußgängerzone; Beratungsklau; ROPO; hybrider Handel; Kundenbindung im stationären Handel; einkaufserlebnis stationärer handel; attraktive Innenstadt; Umbruch im Handel; Disruption im Handel; Wertewandel im Einkaufsverhalten; point of experience +Handel; Einzelhandel Krise; einzelhandel +existenzgründung; no-line-handel; multisensorisches marketing, Stationärer Handel; Einzelhandel; strategie einzelhandel; Handelsmarketing; Kaufhäuser; Fußgängerzone; Beratungsklau; ROPO; hybrider Handel; Kundenbindung im stationären Handel; einkaufserlebnis stationärer handel; attraktive Innenstadt; Umbruch im Handel; Disruption im Handel; Wertewandel im Einkaufsverhalten; point of experience +Handel; Einzelhandel Krise; einzelhandel +existenzgründung; no-line-handel; multisensorisches marketing, Stationärer Handel; strategie einzelhandel; Handelsmarketing; Kaufhäuser; Fußgängerzone; hybrider Handel; Kundenbindung im stationären Handel; einkaufserlebnis stationärer handel; attraktive innenstadt; Umbruch im Handel; Disruption im Handel; Wertewandel im Einkaufsverhalten; point of experience +Handel; Einzelhandel Krise; einzelhandel +existenzgründung; No-Line-Handel; Multisensorisches Marketing; ROPO; Beratungsklau, Stationärer Handel; Einzelhandel; strategie einzelhandel; Handelsmarketing; Kaufhäuser; Fußgängerzone; Beratungsklau; ROPO; hybrider Handel; Kundenbindung im stationären Handel; einkaufserlebnis stationärer handel; attraktive Innenstadt; Umbruch im Handel; Disruption im Handel; Wertewandel im Einkaufsverhalten; point of experience +Handel; Einzelhandel Krise; einzelhandel +existenzgründung; no-line-handel; multisensorisches marketing, TEXT, storybook, series, digitalen, version, workbook
- **marka:** Springer
- **kod unspsc:** 55101500
- **kod podmiotu:** BUS057000, BUS043000, BUS073000, BUS057000, BUS043000, 1786, 1785, 1786, KNP, KJS, KNP, KJS, KJS, HAND1600, MARK3600, MARK7200, VOLK9600, KCC, KNPR, KJS
- **grupa docelowa:** College/University
- **numer części:** 37166802
- **kolor:** Yellow
- **waga opakowania przedmiotu:** 0.631 kilograms
- **wydanie:** 1. Aufl. 2020
- **zewnętrznie przypisany identyfikator produktu:** 3658271590, 9783658271596, 09783658271596
- **producent:** Springer Gabler
- **autor:** Merkle, Wolfgang
- **gatunek muzyczny:** Retail sector, Sales & marketing, BUSINESS & ECONOMICS, Industries, Retailing, BUSINESS & ECONOMICS, Marketing, General, HC, Wirtschaft, Einzelne Wirtschaftszweige, Branchen, HC, Wirtschaft, Werbung, Marketing, Retail sector, Sales and marketing
- **Data publikacji:** 2019-10-25T00:00:01Z
- **numer wydania:** 1
- **nazwa przedmiotu:** Erfolgreich im stationären Einzelhandel: Wege zur konsequenten Profilierung im digitalen Zeitalter
- **data premiery:** 2019-10-25T00:00:01Z
- **data uruchomienia strony produktu:** 2019-06-21T04:22:01.560Z

Parametry

Wydawca	Springer Gabler
Język	Polski
Ilość stron	292
Waga	0.676 kg
Rok wydania	2020
Format oprawy	Twarda

