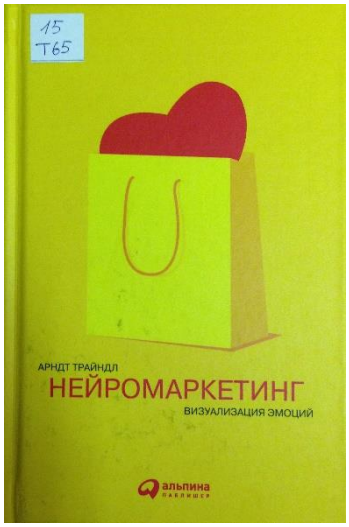
Шифр

15

Т65



Трайндл А.

Нейромаркетинг : визуализация эмоций / Арндт Трайндл ; пер. с нем. [А. Гордеева]. - Москва : Альпина Паблишер, 2017. - 114 с. - Доп. тит. л. англ. - ISBN 978-5-9614-6271-5.

Как заманить покупателя в магазин, да не просто заманить, а соблазнить на покупку? В эпоху пресыщенного и оттого расчетливого потребителя эта проблема актуальна как никогда. На вопрос: «Чего желаете?» клиент теперь чаще всего говорит: «Сэкономить!» Но такого ли ответа ждет продавец? Новейшие исследования мозга показали, что поведением человека руководит не разум, а эмоции. По результатам этих исследований и данных классического маркетинга родилась такая наука, как нейромаркетинг. Зная биохимию эмоциональных реакций покупателей, продавцы могут эффективно воздействовать на все пять органов чувств человека, применяя позитивные раздражители в виде запахов, музыки, цвета, выкладки товара. Книга рассчитана на предпринимателей в сфере розничной торговли, чья цель — совершенствование стратегии продаж.