

<<卖场顾客消费心理>>

图书基本信息

书名：<<卖场顾客消费心理>>

13位ISBN编号：9787802340862

10位ISBN编号：7802340861

出版时间：2007-11

出版时间：中国发展出版社

作者：饶蕾

页数：182

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

<<卖场顾客消费心理>>

内容概要

本书针对终端店铺营销活动以及终端导购工作的特点，以消费心理学的理论为基础，运用消费心理学一般原理进行论述，首先分析了消费者的购买行为，其中着重探讨消费者的购买决策过程以及消费者的购买行为类型，全方位剖析了影响顾客购买行为的因素，包括消费者的心理过程与个性心理特征、消费者的需要、购买动机以及消费者的年龄、性别、阶层等不同消费特点；其次，重点分析卖场环境下，顾客的心理变化和行为表现，以及零售服务和营销活动中的技巧和策略等；最后，探讨了卖场中影响顾客心理的其他相关因素，使导购人员认识和了解顾客消费过程中心理活动的基本规律及个性特征，掌握影响消费者心理与行为的主要因素及卖场环境下营销活动中的操作技巧，强调实践操作环节，提出有针对性的销售策略，以便于终端导购人员掌握和运用。

<<卖场顾客消费心理>>

作者简介

饶蕾，祖籍陕西，毕业于北京服装学院，硕士研究生，现在新疆大学从事服装专业的教学和研究工作，同时在多家服装企业从事品牌策划、员工培训等，对产品开发、店铺展示及卖场管理与营销等环节有着广泛的了解和深入的研究，在终端管理理论与实践操作的结合方面具有丰富经验。发表多篇学术论文，作品有《晨会故事99》等。

<<卖场顾客消费心理>>

书籍目录

第一章 消费者的心理活动过程 第一节 消费者的认识过程 消费者的感觉与知觉 消费者的记忆与注意 消费者的想象与思维 第二节 消费者的情感过程 购物环境的影响 商品的影响 服务的影响 第三节 消费者的意志过程 作出购买决定的阶段 执行购买决定阶段 评价购买决定阶段第二章 消费者的个性心理与消费需要 第一节 个性特征与消费行为 兴奋型顾客 活泼型顾客 安静型顾客 抑制型顾客 第二节 性格差异与消费行为 从消费者态度分类 从购买方式分类 第三节 消费兴趣与购买行为 消费者兴趣的主要类型 兴趣与消费者购买行为 第四节 消费能力与购买行为 对商品的感知辨别力 对商品的分析评价能力 对商品的鉴赏能力 对商品的决策能力 第五节 消费需要、动机与购买行为 消费者的需要 消费者的购买动机 消费者购买行为第三章 消费者群体与消费心理第四章 卖场销售与顾客心理第五章 卖场沟通与顾客心理第六章 卖场服务与顾客心理第七章 卖场环境——把脉顾客心理, 创造营销机会参考文献

<<卖场顾客消费心理>>

编辑推荐

《卖场顾客：消费心理》针对终端店铺营销活动以及终端导购工作的特点，以消费心理学的理论为基础，运用消费心理学一般原理进行论述。

<<卖场顾客消费心理>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>