

# Leesvoer voor de februarimaand

26-01-2015 10:04

RetailWatching tipt zes boeken die professionals in retail niet kunnen missen. Een selectie van de meest opvallende en inspirerende boeken die onlangs verschenen, zoals tips voor retailers met een tijdelijke winkel in **Pop it up** en praktische verkoopprincipes in **Help! Ik ben verkoper**.

## **Pop it up**

Het hoe en waarom van pop-up stores vormt de kern van dit boek. Aan de hand van voorbeelden krijgen lezers antwoord op vraagstukken die zich aandienen rond deze tijdelijke winkels. Hoe kies je bijvoorbeeld de juiste locatie? En wat doe je met vergunningen, verzekeringen en personeel? Maar vooral: hoe wordt een pop-up store een commercieel succes?

Auteurs: Els Demey & Jody Duyck

Prijs: 24,99 euro

## **Connect: How to Use Data and Experience Marketing to Create Lifetime Customers**

Marketingexperts van concerns uit de Fortune 500 werkten mee aan dit Engelstalige boek dat de lezer praktische handvatten biedt om relevant en succesvol te blijven in de veranderende wereld. De grote verschuiving naar een online wereld wordt belicht., terwijl er ook beschreven wordt hoe ondernemers de ontwikkelingen kunnen bijbenen.

Auteurs: Lars Birkholm Petersen & Ron Person & Christopher Nash

Prijs: 22,54 euro

## **Help! Ik ben verkoper**

De markt wordt volgens de auteur overspoeld met opgeklopte verkoopboeken en daarom beschrijft hij in korte bewoordingen verkoopprincipes die altijd toepasbaar zijn. Hoe verkopers klanten tegemoet treden, staat centraal. Volgens de auteur mag bijvoorbeeld social media niet in de plaats komen van persoonlijk contact. Mensen doen namelijk zaken met mensen.

Auteur: Leo Koppelaar

Prijs: 16,90 euro

## **Ontdek Facebook voor ondernemers**

Stap voor stap wordt beschreven hoe 's werelds grootste sociale netwerk zakelijk kan worden ingezet. Onder meer het creëren van interactie en het opzetten van effectieve Facebook-campagnes worden belicht. Verder schenkt dit praktische boek aandacht aan de wijze waarop retailers het effect kunnen meten van hun Facebookwerkzaamheden en -marketing en rekening te houden met de edgeranking van Facebook.

Auteur: Corinne Keijzer

Prijs: 22,50 euro

## **When digital becomes human**

De klantrelatie van de toekomst is zowel digitaal als menselijk en concerns die het verschil maken met een 'human touch' veroveren het hart van hun klanten. Dit boek laat zien hoe en is geschreven om bedrijfsleiders te helpen bij het opmaken van hun langetermijnstrategie. Ondanks de Engelstalige titel is het boek overigens in het Nederlands geschreven.

Auteur: Steven van Belleghem

Prijs: 29,99 euro

**Creëer een band met je klant**

Succesvol verkopen begint met een persoonlijke relatie met de klant. Hij moet de verkoper aardig vinden. De auteur beschrijft in deze managementroman hoe een vertrouwensband ontstaat en hoe shoppers klanten voor het leven worden. Centraal staat Karel Bos, die een bedrijf helpt om bestaande klanten te behouden en nieuwe klanten aan zich te binden.

Auteur: Bart Groothuis

Prijs: 18,50 euro

Leestips? Mail de redactie via [redactie@retailwatching.nl](mailto:redactie@retailwatching.nl)