

# Leesvoer voor de septembermaand

03-09-2015 10:14

RetailWatching tipt zes boeken die professionals in retail niet kunnen missen. Een selectie van de meest opvallende en inspirerende boeken die onlangs verschenen, over onder Alibaba's groei en de hoe marketeers hun merken onsterfelijk kunnen maken onder shoppers.

## **Alibaba's World**

De auteur en voormalig Alibaba-werknemer belicht in dit Engelstalige boek de opmars van het Chinese e-commerceplatform. Erisman schetst verder hoe het was om deel uit te maken van Alibaba's stormachtige ontwikkelingen en hoe de etailer omgaat met de onvoorspelbare Chinese regering. Een interessant relaas van iemand die als een van de eerste Westerse werknemers aan de slag ging bij deze reus.

Auteur: Porter Erisman

Prijs: 24,99 euro

## **Wat als de klant nee zegt?**

De klant zonder slinkse trucjes van 'nee' naar 'ja' leiden is het thema van dit boek. Inzicht in de beste momenten en strategieën om ieder type klant te benaderen, gesprekken juist in te schatten, te zorgen voor een onmiddellijke klik met de klant ... Aan de hand van korte topics krijgt de lezer een snelle en efficiënte salestraining. Hoe laat je je klant inzien dat jij precies aanbiedt wat hij nodig heeft? Een antwoord op alle mogelijke weerstanden van je klant.

Auteur: Geert Delobelle

Prijs: 19,99 euro

## **Heldenmerk**

Hoe ontstaat een positief beeld rond een merk? Van der Stighelen laat zien hoe marketeers personen en merken onsterfelijk kunnen maken onder consumenten. In enkele beelden vat hij samen hoe consumenten graag aan elkaar vertellen wat hun ervaringen zijn met merken en hoe marketeers daar verstandig op kunnen inspelen als ze die mechanismen kennen. Een bundeling van alle ervaring die Van der Stighelen als reclamemaker opdeed

Auteur: Guillaume van der Stighelen

Prijs: 24,99 euro

## **Groeten is gratis**

In een tijd waarin boekhandels hun omzet zien dalen, wist de auteur haar boekwinkel op de rit te houden. Zelf schrijft Burger haar succes toe aan enthousiasme en zakelijke houding. Vernieuwing als een 'Pin only'-beleid, twitteren met klanten en wekelijkse events helpen natuurlijk ook. Hoe collega-retailers eenzelfde succes kunnen bewerkstelligen, deelt ze in dit praktische e-book.

Auteur: Monique Burger

Prijs: 14,99 euro

## **Magie in al je communicatie**

Steve Jobs verkocht door zijn presentaties miljoenen producten. De methode uit dit boek geeft handvatten om communicatie even doeltreffend te maken. Met de beschreven voorbeelden en illustraties leert een marketeer bijvoorbeeld zijn doelgroep te raken.

Auteur: Bas Mouton

Prijs: 20 euro

### **Holacratie**

Zappos werkt vanuit een holistische organisatiestructuur en daarmee wordt de onderneming wendbaarder en sterker, betoogt de auteur. Met zijn stappenplan kan elke organisatie aan de slag met holacratie.

Auteur: Brian Robertson

Prijs: 24,99 euro