

Leesvoer voor de zomermaanden

28-07-2017 11:10



RetailTrends tipt twaalf boeken die professionals in retail niet kunnen missen. Een selectie van de meest opvallende en inspirerende boeken die recent verschenen, over onder meer appen met je klanten, de people factor in e-commerce en communitymarketing.

Hoe krijg je ze mee?

Organisatieverandering valt of staat met de manier waarop mensen elkaar overtuigen en inspireren. Een verandering is pas geslaagd als mensen zich eraan kunnen verbinden en de intrinsieke motivatie voelen om het nieuwe gedrag te tonen. Dat gaat allemaal niet zo gemakkelijk. In de herziene editie gaat de auteur in op vijf factoren die bijdragen aan effectief veranderen.

Annemarie Mars / €25

Appen met je klanten

Conversational commerce biedt allerlei mogelijkheden om de klanttevredenheid en uiteindelijk -loyaliteit te vergroten. De auteur beschrijft hoe ondernemers de chatapps succesvol kunnen inzetten. Daarnaast delen vijf organisaties die de eerste stappen hebben gezet op het gebied van conversational commerce hun ervaringen. Ook is aandacht voor de nieuwe ontwikkelingen die ontstaan. Welke mogelijkheden bieden chatbots?

Floris van der Veen / €12,50

Lean leiderschap

Lean en agile opereren, dat wil elke retailer. De voorwaarde hiervoor is lean leiderschap. Een leider bewaakt de balans tussen wat de auteur noemt 'een analytisch-rationele benadering en een synthetisch-intuïtieve aanpak'. Hij beschrijft deze aanpak voor het top- en middelmanagement, operationeel management en projectmanagement en bijbehorend leiderschapsgedrag.

Marcel van Assen / €24,99

De people factor in e-commerce

Zonder de rol van technologie te onderschatten, is e-commerce een zaak van mensen, aldus de auteur. In dit boek worden ruim vijftig cases en voorbeelden gedeeld die dat standpunt onderbouwen. Zo is aandacht voor de wijze waarop besloten flashsale-site Vente-Exclusive.com de mens centraal zet en de omnichannelstrategie van doe-het-zelfketen Hubo.

Cis Scherpenzeel / €24,95

Navigating the new retail landscape

Dat de retailbranche verandert, is geen nieuws. In dit Engelstalige boek staan de auteurs dan ook kort stil bij de oorzaken van de transitie. Ze focussen zich vooral op de vaardigheden die winkelketens en hun bestuurders nodig hebben om succesvol op de veranderingen in te spelen en delen praktijkvoorbeelden.

Alan Treadgold & Jonathan Reynolds / €47,95

Big data marketing

De combinatie van big data en marketing laat een scherp beeld zien van de commerciële werkelijkheid. Om hiervan te profiteren, hoef je niet per se 'big' te beginnen. Zo is namelijk goed te ervaren hoe data voorspellende waarde opleveren, aldus de auteur. Met casestudies van onder andere Ben & Jerry's, Drecht en McDonald's.

Paul Postma / €27,95

Free!

Het verhaal van Free Record Shop was een oer-Hollands sprookje. Dit boek is een terugblik op de stormachtige komst en ondergang van de platenketen. In combinatie met archiefmateriaal, talloze anekdotes en de Spreuken van Breuk is dit het definitieve verhaal van het levenswerk van Hans Breukhoven.

Hans Breukhoven & Juan da Silva / €19,95

De commerciële revolutie

De commerciële revolutie is al begonnen, maar wat is de impact op de commerciële processen in de organisatie en hoe doe je mee in de ontwikkelingen? De auteur beschrijft een aantal fundamenteën van de huidige tijdsgeschiedenis, waaronder social selling en legt uit hoe de transitie te maken is van een lineair naar een exponentieel groeimodel.

Wessel Berkman / €34,99

J.C. Penney

Wat nu J.C. Penney heet, begon ooit als een winkeltje dat een smeltkroes was van de interessegebieden van de gelijknamige oprichter: agrarische producten, retail, religie en filantropie. Deze biografie van James Cash Penny laat zien hoe een boerenzoon uitgroeide tot zakenicoon en hoe de warenhuisketen het Amerika van de twintigste eeuw vormgaf.

David Delbert Kruger / €37,99

Retail in oorlog

Winkels komen op of gaan onder, maar het gaat altijd gepaard met schokgolven. Veel verandering lijkt uit de lucht te komen vallen. Dat is niet zo. Dit boek biedt achtergronden, oplossingen en een overzicht van nieuwe technologieën, samenwerkingsmodellen en processen. Van de hand van de voormalig managing director van Ter Stal en countrydirector MS Mode Duitsland.

Ger Boersma / €34,95

Verliefd op je klant

Bioloog Patrick van Veen laat zien dat vrijwel alle sociale interactie in de natuur gebaseerd is op dezelfde principes als tussen mensen. We willen allemaal aandacht, begrip en steun van elkaar. Als je dat beseft, kun je klanten verleiden, hen verliefd maken, zelf verliefd worden en een langdurige relatie met hen onderhouden.

Patrick van Veen / €19,99

Communitymarketing

De nieuwe consument is steeds meer op zoek naar verbondenheid en consumeert alleen als het een positief gevolg heeft voor zijn leven. Aan de hand van voorbeelden en verhalen van achter de schermen van merken die dit begrijpen, toont dit boek in een stappenplan hoe merken eenvoudig verbinding maken met de consument en het verschil maken ten opzichte van anderen.

Stephanie Duval & Nele Pieters / €24,99