

## Consumentengedrag PDF

Jeske Nederstigt



*Deze site bevat slechts een fragment uit het boek. U kunt de volledige versie van het boek downloaden via de onderstaande link.*



Schrijver: Jeske Nederstigt  
ISBN-10: 9789001831615  
Taal: Nederlands  
Bestandsgrootte: 1591 KB

## OMSCHRIJVING

Consumentengedrag 6e druk is een boek van Jeske Nederstigt uitgegeven bij Noordhoff Uitgevers B.V.. ISBN 9789001831615 Begrijp de klant: het is de basis voor succesvolle marketing! Consumentengedrag is een compleet en actueel standaardwerk over de belangrijkste drijfveren van het gedrag van consumenten. Daarbij komt ook de wisselwerking tussen marketing en consumentengedrag aan bod. Vanzelfsprekend komen in deze herziene editie de nieuwste maatschappelijke ontwikkelingen en trends op het gebied van online koopgedrag en social media aan de orde. Consumentengedrag volgt het planningsproces van de marketeer en legt uit hoe goed gefundeerde beslissingen genomen moeten worden. Een eigentijds studieboek dat de student psychologisch inzicht geeft in het gedrag van de consument en de invloed van zijn (online) omgeving. In de herziene editie start elk hoofdstuk met een flowchart waarin de interactie tussen consument, omgeving en marketingaanbod verder is uitgewerkt. Het onderwerp neuro-marketing is toegevoegd en de hoofdstukken 'Blik op de toekomst' en 'Maatschappelijke ontwikkelingen en trends' zijn volledig geactualiseerd. Voor uiteenlopende hbo-opleidingen waaronder hbo CE en toegepaste psychologie. Waarom kiezen voor Consumentengedrag: -psychologisch inzicht in consumentengedrag als basis voor succesvolle marketing; -nieuwste ontwikkelingen op het gebied van online koopgedrag en social media; -uitgebreide online ondersteuning voor de docent en student. Noordhoff Campuz Card Deze editie bevat een Noordhoff Campuz Card wat eenvoudig toegang geeft tot een groot online aanbod aan toetsen en studieondersteunende materialen. Met deze handige kaart heb je één jaar lang onbeperkt toegang tot vele online extra's zoals oefentoetsen, samenvattingen, begrippentrainers en bijvoorbeeld online colleges.

## **WAT ZEGT GOOGLE OVER DIT BOEK?**

Als vervolg op mijn vorige blog over trends in tech, hierbij enkele trends voor 2015 op het gebied van consumentengedrag

Dossier Consumentengedrag. Verschillende doelgroepen hebben verschillende behoeften. Ouderen willen andere producten dan jongeren, maar waarom is dat?

Samenvatting van hoofdstuk 5 'consumentengedrag' uit de cursus principes van marketing door Philip Kotler.

**CONSUMENTENGEDRAG**

[Lees verder...](#)