

Klickologie: Die Psychologie des Onlineshoppings

Von Graham Jones

audiobook / *ebooks / Download PDF / ePub / DOC



 Download

 Read Online

Produktinformation -Verkaufsrank: #596453 in BcherVerffentlicht am: 2014-11-14Abmessungen: 8.50 x .87b x 6.18l, Einband: Gebundene Ausgabe255 Seiten | File size: 29.Mb

Von Graham Jones : Klickologie: Die Psychologie des Onlineshoppings before purchasing it in order to gage whether or not it would be worth my time, and all praised Klickologie: Die Psychologie des Onlineshoppings:

KundenrezensionenHilfreichste Kundenrezensionen0 von 0 Kunden fanden die folgende Rezension hilfreich. Der Weg zum perfekten OnlineshopVon media-spider.comGraham Jones, ein Spezialist fr Internetpsychologie, zeigt in seinem Buch Klickologie: Die Psychologie des Onlineshoppings anhand von Praxisbeispielen, die rasanten Vernderungen der Konsumlandschaft im Internet auf. Das Buch enthlt viele Ratschle und Tipps wie Onlineshops erfolgreich und kundenorientierter gestaltet werden knnen, um so fr den Internetkufer attraktiv zu sein. Kurzum, eine wirklich lohnende Lektre fr jeden Betreiber eines Onlineshops.0 von 0 Kunden fanden die folgende Rezension hilfreich. P E R F E K T VON I. BergmannSuper spannend und hilfreich, kann ich jedem Internetshopbetreiber nur empfehlen, haben

schon zig Veränderungen am Shop vorgenommen, wir sind berzeugt!

Kurzbeschreibung OnlineShop ist nicht gleich Onlineshop! Es nützt nichts, gute Produkte oder Dienstleistungen im Angebot zu haben, wenn die Verkaufsplattform die Kunden nicht anspricht. Doch um den perfekten Webshop zu erstellen, muss man erst einmal die Psychologie der Käufer verstehen. Warum kaufen Leute generell? Warum kaufen sie online und wie machen sie das bevorzugt? Diesen Fragen geht Graham Jones in seinem Buch nach. Er zeigt, wie wichtig es ist, zu verstehen, was Kunden zum Kauf animiert, und erklärt davon abgeleitet, was konkret beachtet werden muss, wenn man einen Onlineshop erstellt. Von den Preisen über den Aufbau der Seite bis hin zur Werbung wird dem Leser alles systematisch in verständlicher Weise erklärt. Eine perfekte Anleitung und unterhaltsame Lektüre. OnlineShop ist nicht gleich Onlineshop! Es nützt nichts, gute Produkte oder Dienstleistungen im Angebot zu haben, wenn die Verkaufsplattform die Kunden nicht anspricht. Doch um den perfekten Webshop zu erstellen, muss man erst einmal die Psychologie der Käufer verstehen. Warum kaufen Leute generell? Warum kaufen sie online und wie machen sie das bevorzugt? Diesen Fragen geht Graham Jones in seinem Buch nach. Er zeigt, wie wichtig es ist, zu verstehen, was Kunden zum Kauf animiert, und erklärt davon abgeleitet, was konkret beachtet werden muss, wenn man einen Onlineshop erstellt. Von den Preisen über den Aufbau der Seite bis hin zur Werbung wird dem Leser alles systematisch in verständlicher Weise erklärt. Eine perfekte Anleitung und unterhaltsame Lektüre. über den Autor und weitere Mitwirkende Graham Jones ist einer der ersten Internet-Psychologen, der Unternehmen dabei hilft, das Onlineverhalten ihrer Kunden und Webseiten-Besucher zu verstehen und somit ihre Marken, Verkäufe und Umsätze zu verbessern. Er ist Lehrbeauftragter und Gastdozent an diversen Universitäten und gilt darüber hinaus weltweit als einer der wichtigsten Fachleute zum Thema Onlineverhalten.