

SHOPPING EXPERIENCE Dalla bottega all'e-commerce: il commercio agile e i nuovi significati di consumo

Prezzo: **Prezzo di listino**
19,90 € **Prezzo a te riservato**
18,91 €



Codice	9788820379490
Tipologia	Libri
Data pubblicazione	4 mag 2017
Reparto	LIBRI
Autore	Meo Carlo
Editore	Hoepli

Descrizione

Il commercio è in crisi, ma più che di fatturato, è in crisi di idee, di consapevolezza del proprio ruolo sociale e di coraggio, in un mondo dove le persone hanno cambiato il loro modo di comprare e attribuiscono all'atto d'acquisto nuovi e diversi significati. L'accelerazione del tempo complica ancora di più la situazione rendendo velocemente obsolete le esperienze di shopping più memorabili. Fare i commercianti è diventato un mestiere difficilissimo, essere consumatori è invece molto semplice. Si fa strada l'idea di un commercio agile, flessibile, mobile e non per forza 'eterno'. Un commercio dove c'è molto di un ritorno al passato, la riscoperta di cosa vuol dire essere e fare i commercianti; ma anche qualcosa di nuovo, i negozi come concept commerciali e la cultura d'impresa. Un connubio indispensabile tra la creatività insita nella professione e le regole ormai scientifiche richieste dal settore. Il libro analizza l'evoluzione del commercio e dei significati di consumo per proporre ad aziende e operatori soluzioni di successo nei settori del dettaglio tradizionale, della grande distribuzione, dei concept store, della temporaneità e mobilità, dell'e-commerce e della disintermediazione.

Indice testuale

Introduzione - Evoluzione e crisi del commercio - Il mondo è cambiato: nuovi modelli di consumo e relazione - Dall'improvvisazione all'imprenditorialità - I 'bottegai': il rilancio del negoziante tradizionale del centro storico - I nuovi giovani commercianti: tanta passione ma poca cultura commerciale - Il brand diventa retailer - Le grandi superfici: uscire dalla gabbia della standardizzazione e delle promozioni - Temporaneo, mobile, destrutturato: il commercio è sempre più agile - Il commercio elettronico: il negozio più grande del mondo - Disintermediazione: fare commercio senza investire - Conclusioni - Bibliografia.

Rimaniamo a disposizione per qualsiasi ulteriore chiarimento allo 0461.232337 o 0461.980546

oppure via mail a : servizioclienti@libriprofessionali.it

www.LibriProfessionali.it è un sito di Scala snc Via Solteri, 74 38121 Trento (Tn) P.Iva 01534230220

