

:zukunfts|institut

220 euro

# sales design

Vom Point-of-Sale zum Point-of-Interest

Trendbasiertes Marketing für Einzelhändler, Shopbetreiber, Gastronomen und B2C-Dienstleister

Nimmt der stationäre Handel den Kampf gegen das E-Commerce über den Preis auf, kann er nur verlieren. Er kann nur dann seine Stärken ausspielen, wenn er sich auf seine ureigensten Wurzeln besinnt: Beratung, Individualität, Erreichbarkeit, Treffpunktcharakter und – letzten Endes – Verführungskunst. Das sind nur einige der Erfolgsfaktoren im Handel der Zukunft, die Ihnen in der Studie ausführlich erläutert werden.



„sales design“  
Vom Point-of-Sale zum Point-of-Interest  
Andreas Haderlein  
ISBN: 978-3-938284-48-3



strategische felder des sales design



Faxantwort +49 (0) 6174 9613-20



Ja, ich bestelle \_\_\_\_\_ Exemplar(e) der neuen Studie „sales design“ zum Preis von je 205,61 Euro zzgl. 7% MwSt. Andreas Haderlein, 124 Seiten, ISBN: 978-3-938284-48-3

Firma  Abteilung

Vorname  Name

Straße  PLZ / Ort

Telefon  Fax

E-Mail  USt.-ID bei EU-Lieferung

Ort, Datum  Unterschrift

**Geschäftsbedingungen:** Versandkostenanteil Inland 3,- Euro, Ausland 5,- Euro. Sie haben ein Rückgaberecht von zwei Wochen nach Erhalt der Ware laut BGB §312. Bei umfangreicheren Bestellungen räumen wir Ihnen gerne Rabatte ein.  
**Kontakt:** Anna Kunz, a.kunz@zukunftsinstitut.de, Tel.: +49 (0)6174 9613-22