

アマゾン、セブン-イレブンがお客に支持され続けているのは、
習慣的な買物行動を促した結果、依存的気分を導いたことにある。

習慣購買のパワー

松村清著

A5判224頁

ISBN978-4-7855-0501-1

定価1728円税込

【主な内容】

第1章 「習慣パワー」を理解する

①小売業の「習慣力」②「習慣力」とは何か？

第2章 ブランディングとマインドシェア

③「ブランディング」が生む習慣化④来店を自動化する
マインドシェア

第3章 来店を習慣化する「4E」戦略

⑤Everywhere /Everytime(いつでもどこでも)
⑥Engagement(約束)⑦Experience(良い買物体験)
⑧Exchange(お値打ち)

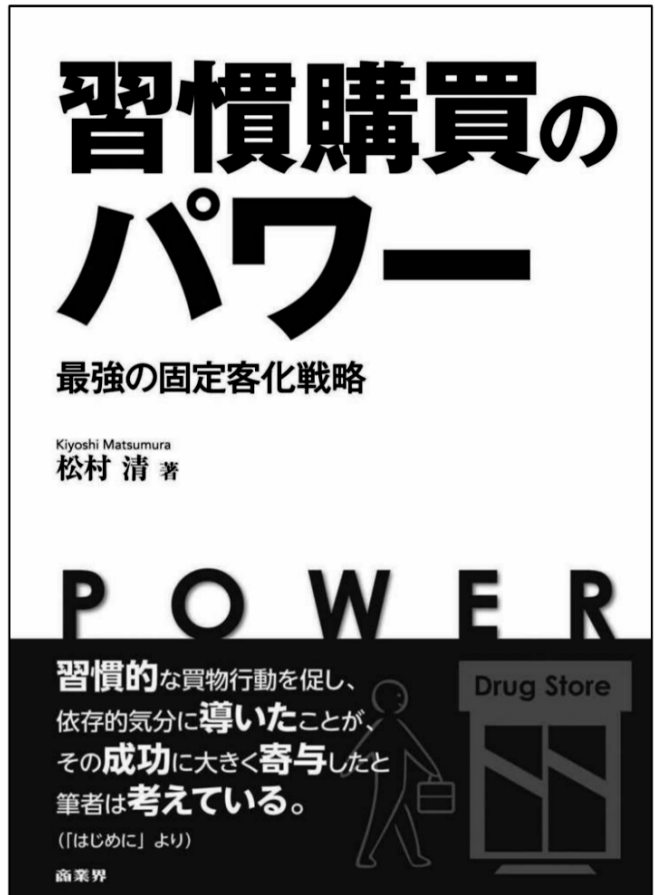
第4章 顧客満足を持続する

⑨顧客満足の継続と顧客不満足の解消⑩習慣性の鍵を
握る従業員

【著者プロフィール】

日本コカ・コーラ(株)、ジョンソン・エンド・ジョンソン(株)勤務を経て
1990年コンサルティング会社(株)ドムス・インターナショナル
を設立。慶応義塾大学法学部卒、ミズリーバレーカレッジ
経済学部卒、サンタクララ大学院卒(MBA)。

小売業、卸店、メーカーに対するコンサルテーションをはじめ、講演、執筆、流通視察セミナーのコーディネーターとして
活躍。特にドラッグストア開発、ロイヤルカスタマーづくり、シニアマーケティングのための実務と理論に精通し、
指導と研究では第一人者。年間半年を米国で生活し、消費者の目・プロの目を通して最新且つ正確な情報を提供。
国内外における視察・セミナー・講演を精力的にこなす。近著に、「楽天・アマゾンに負けない！ 実店舗で商品を
売るにはどうしたら良いのか？」「改訂版「世界No.1のドラッグストア ウォルグリーン」「コミュカ(コミュニケーションカ)」



(書店名)		<h2>習慣購買のパワー</h2>
		松村清著
		定価1728円 本体価格1600円
		発売予定 2015年12月中旬
		A5判/224頁 ISBN 978-4-7855-0501-1 C0063
(取次番線印)	冊	商業界刊

(株)商業界 販売部 担当 砂田、日下部

※ 12月6日(日)までにご返信いただいた書店様には初回配本にて承ります。

ご注文はフリーダイヤル 0120-463-346

(株)商業界