

Fátima Merlin

Meu cliente não voltou



e agora?

Como melhorar a experiência de compra e garantir resultados positivos com estratégias de **Shopper Marketing** entre Varejo-Fornecedor



poligrafiaeditora

Resumo de Meu Cliente não Voltou, e Agora? - Volume 1

Uma nova visão de marketing se dissemina no País. Trata-se das estratégias de Shopper Marketing que buscam formas de varejistas e fabricantes diferenciarem suas lojas e marcas por meio do profundo entendimento do comportamento dos shoppers (consumidores-compradores), para obterem vantagens competitivas e resultados sustentáveis.

Para que a leitura sobre o universo do Shopper Marketing se torne mais prazerosa e ao mesmo tempo se consolide como uma ferramenta de trabalho no dia a dia das lojas, a escritora conta uma história, baseada em fatos reais.

A proposta é que os leitores descubram, por meio das situações vivenciadas pelos personagens, novas formas de lidar com seus próprios desafios e de aplicar as estratégias propostas. Dinâmico, o livro interage com o leitor propondo testes e comparações que podem ajudar nas questões práticas de seu dia a dia.

Além da parte teórica, a obra é rica em casos reais, com depoimentos e pontos de vista de especialistas em varejo e empresários de sucesso, que apresentam situações para reflexões importantes aos seus pares.

Voltado aos empresários varejistas, atacadistas e de todo o comércio, Meu cliente não voltou, e agora? é também direcionado a dirigentes e executivos da indústria e a estudantes de administração, entre outros cursos correlatos.

[Acesse aqui a versão completa deste livro](#)