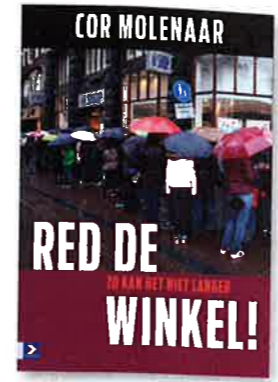




THE MULTI PERSPECTIVE



To create city hearts that sustain the future
www.multi.eu



STAPPENPLAN-BOEK

Red de winkel! - Integreer internet in je winkel en je winkel op internet
Auteur Cor Molenaar **Uitgever** Academic Service, 1e druk, 2013 | EAN: 9789052619903 **Prijs** € 32,95

Dit boek is een vervolg op 'Het einde van winkels?' Cor Molenaar behandelt de laatste ontwikkelingen op het gebied van koopgedrag, de economische crisis en het vastgoed. De auteur schetst de ontwikkelingen op het gebied van retail en internet, de consequenties voor de leefbaarheid van plaatsen, winkels en onroerend goed. Hij geeft nieuwe business modellen en behandelt de technologische kansen. Hij analyseert winkelconcepten, van flagstore tot belevingswinkels en ambachtelijke winkels, en behandelt ook succesvolle webshops voor (r)etailers.

Oordeel: Meer nog dan in zijn vorige boek geeft Molenaar in deze uitgave de stappen aan die winkeliers, vastgoedhandelaren en gemeentes moeten ondernemen en dit alles onder het motto 'red de winkel!'. Wat moet er gebeuren om winkels weer gezond te maken: herstructureer de winkelgebieden, maak winkeluren betaalbaar, zorg voor een nieuw businessplan, integreer internet in uw winkel en uw winkel op internet. Het boek bevat veel actuele voorbeelden, over diverse gemeentes en vanuit diverse branches. |■



HET BELEVINGSBOEK

Prikkel de Koopknop. Kansen voor het fysieke winkelspel in 2020
Auteurs Caroline Frijters en Caroline Beekhoff **Uitgever** CF Retail Advies, 1e druk, 2012 EAN: 9789081951104 **Prijs** € 39,-

Internet of niet: de winkel in het straatbeeld zal altijd blijven bestaan. Maar de spelregels veranderen wel in een rap tempo. De consument heeft hoge eisen en weinig tijd. Winkelen moet vooral relevant zijn en weer een feestje worden. Aan de retailer de taak om dat te bieden en de slingers op te hangen. Consumenten blijken zeer goed te prikkelen en zelfs een zogeheten koopknop te bezitten. Verleiden, verkopen en verbinden, daar gaat Prikkel de Koopknop over. Zodat je omzet kunt blijven omarmen. Ook in deze concurrerende markt. Theorie en praktijk vullen elkaar aan, experts geven hun visie in praktijkcases, beelden laten 'zien' hoe de winkel van de toekomst eruit moet zien. De lezer vindt handige tips die hij snel kan doorvoeren, maar ook meer complexe strategieën die enige voorbereiding vragen. Dit retailboek is geschreven voor retailers, formulemanagers, marketingmanagers, fabrikanten, stylisten, merchandisers, ontwerpers en eigenlijk voor iedereen met een passie voor retail en zich bewust is van de noodzaak om te veranderen.

Oordeel: Alles komt aan bod: van klant en concept, tot retailstyling en retailmerchandise, en auteur Carin Frijters legt duidelijk uit wat de wenselijke stappen zijn. Met veel inspirerende voorbeelden en nieuwe tactieken om de consument te prikkelen, door de juiste inzet van retailtechnologie, instore communicatie, licht, kleur, geluid en geur. Het boek is aanstekelijk geschreven, en prikkelt de lezer om snel aan de slag te gaan. |■



HET PRAKTIJKBOEK

Mijn naam is Paul Bringmann en ik sta voor lekker eten. De visie van de oprichter van La Place.
Auteurs Maarten Beernink en Rupert Parker Brady. **Uitgever** Het Boekenschap, 1e druk, 2012 EAN: 9789490085308 **Prijs** €19,95

Paul Bringmann is de geestelijk vader van de succesvolle horecaformule La Place, opgericht in 1987:

- 245 miljoen euro omzet
- 18 procent van de omzet van V&D
- 35 miljoen bezoekers
- Meer dan 200 locaties
- 5500 medewerkers
- Gemiddelde leeftijd: 21 jaar
- 60 procent vrouwen in dienst
- 1,18 procent ziekteverzuim

Oordeel: Een praktijkboek over een rasechte ondernemer die altijd in vaste dienst heeft gewerkt. Klantgericht denken en handelen zit niet in de genen van Paul Bringmann, hij staat voor het product en de ervaring die zijn horecaformats bieden. En toch is La Place het meest succesvolle voorbeeld van de laatste 25 jaar van hoe aan een latente consumentenbehoefte met succes invulling kan worden gegeven. Dit boek is een must voor iedere manager en ondernemer die eindelijk wil weten wat het geheim is van de smid. Lees zijn acht stelregels. Paul Bringmann, die nu vice ceo is van V&D Group, is nog nadrukkelijk betrokken bij de vierde generatie La Place die in het voorjaar van 2013 zal openen in Utrecht. |■