

שלום לך,

אנו שמחים להגיש לכם סקירה קצרה וממוקדת של אחד מספרי הניהול החדשים המומלצים בארץ ובעולם, וכן קישורים לאתרים, כתבות וסרטוני וידאו בנושאי הספר. שימו לב גם לעמוד הבא בו מוצגים 12 ספרי ניהול חדשים ומומלצים נוספים אשר הופיעו לאחרונה בארץ ובעולם.

קריאה מהנה ומועילה, עידן בכור

הצרכן החדש – מה הוא רוצה? / פרופ' קיט יארו תובנות מפתיעות על המניעים והרצונות של הלקוח שלך

בשנת 1999 פרסם הפסיכולוג האמריקאי פאקו אנדרהיל ([Paco Underhill](#)) את ספרו המרתק [Why We Buy](#) (הנוסח העברי: [למה ואיך אנשים קונים](#)) בו הוא ניתח לראשונה את מכלול ההיבטים הפסיכולוגיים המשפיעים על תהליכי קנייה, והציע שיטות פעולה וכלים שיווקיים חדשים המתבססים על הבנה של היבטים אלו. 15 שנים מאוחר יותר כותב אנדרהיל בהקדמה לספרה החדש של פרופ' קיט יארו: "בעולם הקניות, הספר **הצרכן החדש - מה הוא רוצה?** יכה גלים. הספר החשוב הזה מסביר הכול, חושף לאן פנינו מועדות ומראה כיצד יחידים וחברות יכולים לקדם את ההיצע שלהם בה בעת שהם מקדמים את השורה התחתונה."

פרופ' קיט יארו היא פסיכולוגית, מרצה, סופרת וחוקרת הבוחנת את מאפייני פעולתו של "הצרכן החדש". ספרה הקודם [Gen BuY](#) אשר יצא לאור ב-2008 זכה להצלחה רבה ומיצב אותה כמומחית מובילה בכל הקשור להרגלי הצריכה ושאיפות הקריירה והקידום של צעירי דור ה-Y.

כשהיא נסמכת על מחקרים עדכניים בתחומי הפסיכולוגיה והשיווק, סקרי שוק רחבי היקף ומאות ראיונות אישיים עם צעירים אמריקאיים, מציגה פרופ' יארו בספרה החדש שלוש תמורות מרכזיות המשפיעות על הצרכנים החדשים:

"המוח החדש" – השפעתם של שפע המסרים "המתקפים" אותו מכל עבר על התהליכים הקוגניטיביים ועל התהליכים הרגשיים הדומיננטיים בתהליכי הרכישה. **שאיפה לאינדיבידואליות** – אשר הופכת את הקנייה לערוץ המאפשר ביטוי אישי.

צרכנות "רגשית" – הצורך בוודאות ומשמעות וחיפוש אחר גורמי "סיפוק ונחמה". בהתבסס על תמורות אלה מציעה יארו לארגונים לאמץ 4 אסטרטגיות ודגשים אשר יסייעו להם לעצב, להתאים ולהציע את מוצריהם ושירותיהם לצרכנים אלה:

טכנובציה (TechnoVate) – שילוב של טכנולוגיה וחדשנות, אשר משדר לצרכנים כי הארגון אינו קופא על שמריו ומחפש כל העת פתרונות חדשים וטובים יותר עבורם.

אותנטיות – הצרכן החדש הוא ציני, אינו נותן אמון ב-"תאגידים" ומחפש ארגונים ומותגים אשר פועלים באנושיות, שקיפות, הוגנות ואכפתיות מולו ומול אחרים.

מעורבות אמיתית – לא עוד סיסמאות וקלישאות של "שמם את הלקוח במרכז", אלא פעולות ומעשים המבטאים הן שיתוף של הלקוחות ודיאלוג שוטף איתם, והן מעורבות ותמיכה מתמשכת במהלכים חברתיים וסביבתיים מסוגים שונים.

עוצמה, קלות ונוחות - בעולם צרכני עמוס בהזדמנויות חובה להעביר את המסרים השיווקיים בעוצמה רבה, וכן לעצב תהליכי רכישה ויישום מהירים, קלים ונוחים.

כמקובל ברבים מספרי הניהול החדשים, משלבת פרופ' יארו בספר שפע דוגמאות, סיפורים ואנקדוטות רבות אשר הופכות את הקריאה בו לקלה ומהנה במיוחד.

**** **השורה התחתונה**: ספר עדכני, קריא ומרתק - מומלץ לכל מי שעוסקים בעולם הצרכנות ומחפשים תובנות חדשות, גישות עדכניות וכן כלים פרקטיים אשר יסייעו להם להתאים את תהליכי השיווק והמכירה למכלול השיקולים של "הצרכן החדש".

הרחבות מומלצות (קישורים ישירים לסרטונים, אתרים ומאמרים בנושא הספר)

[מקבץ הכולל מספר קליפים קצרים מתוך ראיונות שונים של פרופ' יארו](#) – וידאו 9:31 דק'

[פרופ' קיט יארו בהרצאה המציגה כמה מהתובנות המרכזיות בספר](#) – וידאו 3:23 דקות

[אתר הבית של פרופ' קיט יארו](#) – מידע נוסף על ספריה, תחומי פעילותה, מאמרים ועוד

[הצרכן החדש לא רוצה שיגידו לו, הוא רוצה שישוחחו איתו](#) – מאמר ב-"כלכליסט" 2013

לרכישה ישירה של הספר: [הוצאת מטר](#) (מחיר מוזל באתר), [רשת סטימקאי](#), [Amazon](#)

© כל הזכויות שמורות | הפקה והפצה מקוונת: [Managing By The Book](#)



הוצאת מטר

נובמבר 2016

כריכה רכה, 232 עמודים

Decoding the New Consumer Mind: How and Why We Shop and Buy

Kit Yarrow, 2014



פרופ' קיט יארו

נולדה ב-1959 בניו-יורק וגדלה במילווקי. בעלת דוקטורט בפסיכולוגיה קלינית, מתמחה בפסיכולוגיה של הצרכן החדש ומכהנת במקביל כפרופסורית למנהל עסקים ולפסיכולוגיה באוניברסיטת גולדן גייט בסן פרנסיסקו, קליפורניה.



בשנת 2008 פרסמה יארו את ספרה הראשון העוסק בניתוח "תפיסת העולם" של דור ה-Y והשפעתה הרבה על מאפייני הצריכה הייחודיים של דור זה.

בשנים האחרונות זכתה יארו בשורה של פרסים ויקרתיים על פעילותה המחקרית העניפה והיא משמשת כיום גם כיועצת, מרצה מבוקשת, סופרת ובעלת טורים בעיתונים מובילים כמו הניו-יורק טיימס, וול סטריט ז'ורנאל, TIME, NPR ועוד.

[מידע נוסף כאן](#)



Managing By the Book

התנהגות צרכנים | שיווק

חדשים על המדף

מבחר ספרי ניהול חדשים ומומלצים - אשר הופיעו לאחרונה בארץ ובעולם
[הקליקו על תמונות כריכות הספרים לקבלת מידע נוסף]



מהדורה
מחודשת



חדש



חדש



חדש

