



Imseng, Dominik

Chief Behavioral Officer

Wie Sie mit den psychologischen Erkenntnissen der Verhaltensökonomie den Unternehmenserfolg erhöhen

ISBN 978-3-03909-312-0

1. Auflage 2021

157 Seiten

Klappenbroschur

CHF 23,00 / EUR 18,90

Zum Buch

Die Verhaltensökonomie (engl. Behavioral Economics) untersucht, wie Menschen Entscheidungen treffen. Darum sind die Erkenntnisse von Verhaltensökonomern wie Daniel Kahneman («Schnelles Denken, langsames Denken») oder Dan Ariely («Predictably Irrational») für Unternehmen äusserst wertvoll. Denn wer weiss, wie Kunden Entscheidungen treffen, weiss auch, wie sich diese beeinflussen lassen.

Dominik Imseng – Partner bei einem erfolgreichen verhaltensökonomischen Beratungsunternehmen in Zürich – zeigt Ihnen in diesem Buch praxisnah und unterhaltsam auf, wie Sie mit dem Wissen der Verhaltensökonomie Ihr Angebot überzeugender, Ihr Marketing wirksamer und das Kundenerlebnis attraktiver machen.

Verschaffen Sie sich einen legalen unfairen Wettbewerbsvorteil – mit den Erkenntnissen der Verhaltensökonomie. Sie werden so nicht nur besser wirtschaftliche Herausforderungen meistern, sondern auch die Basis für den nachhaltigen Erfolg von morgen legen.

Der Autor

Nach Stationen im Journalismus und in der Werbung entdeckte Dominik Imseng 2008 die Verhaltensökonomie (engl. Behavioral Economics). Seitdem nutzen er und sein Geschäftspartner Marcus Gretener erfolgreich verhaltensökonomische Erkenntnisse in den Bereichen Produktentwicklung, Marketing und Customer Experience. Die beiden Inhaber von smartcut consulting in Zürich durften schon über 100 erfolgreiche Projekte begleiten. Dominik Imseng ist studierter Politikphilosoph und schreibt regelmässig über Innovationsthemen, unter anderem in der «NZZ am Sonntag». 2018 erschien sein Buch «Der einarmige Judo-Champion» über die Kunst, mit guten Ideen Probleme zu lösen.