

Índice

| | |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------|
| Prólogo de José Luis Nueno | 9 |
| I. En vez de Samoa, tiendas: la ciencia del shopping | |
| 1. Ha nacido una ciencia | 15 |
| 2. Lo que no saben los minoristas | 39 |
| II. Camine como un egipcio: la mecánica del shopping | |
| 3. La dimensión desconocida | 51 |
| 4. Se necesitan manos | 59 |
| 5. Cómo leer un letrero | 67 |
| 6. Los compradores se mueven como las demás personas | 83 |
| 7. Dinamismo | 95 |
| III. Los hombres son de la ferretería de Sears, las mujeres son de Bloomingdale's: la demografía del shopping | |
| 8. Compre como un hombre | 107 |
| 9. Lo que las mujeres quieren | 123 |
| 10. Si puede leer esto, es que es demasiado joven | 141 |
| 11. Niños | 155 |
| IV. Míreme, siéntame, tóqueme, cómpreme: la dinámica del shopping | |
| 12. El comprador sensorial | 175 |
| 13. Los Tres Grandes | 199 |
| 14. Tiempo: real y percibido | 205 |
| 15. El blues del pago y embalaje | 211 |
| 16. Actos mágicos | 217 |
| 17. En el ciberespacio nadie puede escucharle comprar | 229 |
| 18. El autoexamen | 243 |
| 19. Reflexiones finales | 257 |
| Agradecimientos | 263 |