

CÓMO VENDERLE AL COMPRADOR DIGITAL



PAREDES, MARIO R.

SINOPSIS

En el entorno digital actual, la ventaja competitiva proviene de la aplicación inteligente y metódica de principios comprobados. Este libro te propone un enfoque sistemático ?basado en evidencia y orientado a resultados? que puedes implementar progresivamente en tu organización. El método IMPACTO es una forma de pensar sobre cómo conectas con tus consumidores digitales. Te ayudará a crear relaciones a largo plazo y a venderles tus productos: ? Investigación del comportamiento actual de tus usuarios para poder definir una estrategia ? Mente del consumidor, para comprender los mecanismos que influyen en sus decisiones ? Plataformas sociales en las que se encuentra tu audiencia ? Analítica e inteligencia artificial para tomar decisiones basadas en las evidencias y mejorar tu marketing ? Copy persuasivo adaptado a las necesidades de tus clientes para maximizar la conversión ? Técnicas narrativas para conectar emocionalmente con ellos ? Optimizadores sociales para que tu mensaje se difunda estratégicamente...



Editorial	LIBROS DE CABECERA
Materia	Ventas y marketing
Colección	Temáticos
EAN	9791399055009
Status	Disponible
Encuadernación	Tapa dura
Páginas	204
Tamaño	220x145x11 mm.
Peso	332
Precio (Imp. inc.)	21,00€

Títulos relacionados



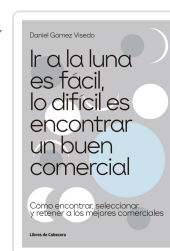
SALIR EN LOS MEDIOS
PERALTA MAS, MIQUEL



ORGANIZACIONES ÁGILES
MUSSONS, SERGI



AUTOLIDERAZGO EN LA EMPRESA Y EN LA VIDA
CUERVO, JORGE



IR A LA LUNA ES FÁCIL, LO DIFÍCIL ES ENCONTRAR UN BUEN COMERCIAL
GÓMEZ VISEDO, DANIEL