

Librería  
**Bonilla y Asociados**  
desde 1950



**Título:**

**Autor:**

**Precio:** \$469.00

**Editorial:**

**Año:** 2007

**Tema:**

**Edición:** 11<sup>a</sup>

**Sinopsis**

**ISBN:** 9789702607700

El profesor Kotler es una de las principales autoridades de marketing en todo el mundo. El profesor Armstrong es un especialista en negocios ampliamente galardonado. Juntos logran que el complejo mundo del marketing sea práctico, accesible y divertido. Entre los principales temas que se presentan en este libro, se encuentran: † Establecimiento de relaciones redituables con los clientes Este nuevo esquema integrador sobre el valor para el cliente se introduce en un modelo de proceso de cinco pasos, el cual detalla la forma en que el marketing crea valor para el cliente y obtiene valor a cambio. En los primeros dos capítulos se explica detalladamente el esquema, ofreciendo a los lectores una base sólida. Luego, se integra a lo largo del libro. † Manejo de marcas fuertes para crear valor de marca Las marcas bien posicionadas, con un fuerte valor propio, constituyen la base para construir relaciones redituables con los clientes, por lo que debemos conocer cómo posicionar y administrar nuestras marcas. † Aprovechamiento de las tecnologías de marketing en la era digital Los avances del marketing digital y de alta tecnología están modificando de forma sustancial a los compradores y a los vendedores. Los profesionales del marketing de hoy deben saber cómo utilizar la información y la tecnología para comunicarse con los clientes. † Marketing socialmente responsable en todo el mundo Conforme los avances tecnológicos hacen que nuestro planeta sea un lugar cada vez más pequeño, se deben vender las marcas a nivel global y en formas socialmente responsables. † Marketing real Se incluyen ejemplos de la vida cotidiana que muestran conceptos en acción y revelan las vicisitudes del marketing moderno.