

Librería
Bonilla y Asociados
desde 1950



Título:

Autor:

Precio: \$358.00

Editorial:

Año: 2006

Tema:

Edición: 1ª

Sinopsis

ISBN: 9788478977123

Para que las empresas sobrevivan y prosperen en este nuevo entorno, tendrán que hacer mucho más que simplemente añadir los nuevos medios y canales a los ya existentes. Tendrán que convertirse en expertos en la gestión de la relación con el cliente, en la segmentación y el datamining, en la personalización de las comunicaciones con los clientes, en la integración del comercio electrónico en su estrategia de canales, y de la comunicación digital en su media mix. Y es precisamente el trato magistral de estos temas lo que convierte este libro en una herramienta de gran utilidad para empresarios y profesionales del marketing. Está lleno de ejemplos reales de empresas nacionales e internacionales que han conseguido una ventaja insuperable poniendo las nuevas tecnologías al servicio de la relación uno-a-uno con el cliente. En resumen, este libro constituye todo un manual práctico del marketing relacional, directo e interactivo impulsado por las nuevas tecnologías. De la mano experta de Álvaro Gómez Vieites nos acercamos a las principales claves del éxito de cómo prosperar en mercados cada vez más interactivos, unipersonales y digitales.