Título:

Autor:

Precio: $561.00

Editorial:

Año: 2008

Tema:

Edición: 1ª

Sinopsis

ISBN: 9788496612846

Cómo conseguir que la gente quiera los productos inlcuso antes de que sepa que los quiere. El color de un logotipo, la forma de un objeto, el diseño del packaging, todo influye en las preferencias del consumidor, pero ¿cómo podemos averiguar que triunfará en el mercado y hacer que nuestro producto, sea cual sea, tenga el éxito esperado?.

En Vendiendo elefantes azules, Howard Moskowitz y Alex Gofman nos invitan a adentrarnos en la mente del consumidor a través del método RDE (Rule Developing Experimentation), basado en un proceso sistematizado de análisis y experimentación de las inclinaciones del consumidor, que le permitirá descubrir los mecanismos de elección del mercado.

Los casos prácticos concretos y las historias de Hewlett-Packard, Campbell o Mastercard, entre otros, desvelarán cómo crear esta base de conocimiento y cómo aprovecharla en cualquier sector, para conocer las reglas que originan la aceptación o el rechazo en el público.

Frente a una realidad empresarial hiper-competitiva, en el que la vida de los productos es cada vez más efímera, el RDE supone una gran ventaja: saber científicamente, y no adivinar, el producto más conveniente para su público y adelantarse a las caprichosas leyes del mercado.