

Tags: Il principio 80/20 per vendite e marketing. La guida definitiva per lavorare meno e ottenere di più libro pdf download, Il principio 80/20 per vendite e marketing. La guida definitiva per lavorare meno e ottenere di più scaricare gratis, Il principio 80/20 per vendite e marketing. La guida definitiva per lavorare meno e ottenere di più epub italiano, Il principio 80/20 per vendite e marketing. La guida definitiva per lavorare meno e ottenere di più torrent, Il principio 80/20 per vendite e marketing. La guida definitiva per lavorare meno e ottenere di più leggere online gratis PDF

Il principio 80/20 per vendite e marketing. La guida definitiva per lavorare meno e ottenere di più PDF

Perry Marshall



Questo è solo un estratto dal libro di Il principio 80/20 per vendite e marketing. La guida definitiva per lavorare meno e ottenere di più. Il libro completo può essere scaricato dal link sottostante.



Autore: Perry Marshall
ISBN-10: 9788894217261
Lingua: Italiano
Dimensione del file: 2815 KB

DESCRIZIONE

Il "principio 80/20", ideato dall'economista Pareto e rilanciato dai bestseller di Richard Koch e Tim Ferriss, ci dice che l'80% dei risultati dipende dal 20% dei fattori. E' una regola universale, valida nei campi più disparati: dall'acquisto di scarpe o di domini internet alla distribuzione dei versetti della Bibbia. Perry Marshall è stato tra i primi ad applicarlo alle attività di vendita e marketing. E ha fatto una scoperta fondamentale: il principio 80/20 ha una natura "frattale", cioè si può applicare all'infinito, sempre più in profondità. Se il 20% dei vostri sforzi produce l'80% dei vostri risultati, all'interno di quel 20% ci sarà un altro 20% che produce l'80% dell'80% iniziale. Ovvero: concentratevi sul 4% del vostro investimento (economico, di tempo, ecc.) e potrete produrre il 64% dei risultati totali. Se avete appena iniziato a lavorare nelle vendite o nel marketing, questo libro è la vostra nuova Bibbia: ci troverete tutto quello che funziona (e che non funziona), dalla generazione di nuovi contatti commerciali, alla pubblicità, al commercio elettronico. Se avete già maturato una lunga esperienza nel campo, questo libro vi offre uno schema di riferimento nuovo ed elegante per affinare tutte le competenze che avete già acquisito. E' uno strumento fondamentale per individuare i fattori di successo su cui investire, segmentare la clientela, strutturare l'offerta, raggiungere il top nei motori di ricerca, differenziarsi dalla concorrenza, orientare le scelte di marketing. E vendere più prodotti investendo meno risorse e meno tempo. Prefazione di Richard Koch.

COSA DICE GOOGLE DI QUESTO LIBRO?

Il Principio 80/20 per Vendite e Marketing - Perry Marshall - Libro - La guida definitiva per lavorare meno e ottenere di più - Acquistalo online, consegna in 24 ore!.

Top list dei migliori libri sulle tecniche di vendita. 1) La psicologia della vendita. 2) Il principio 80/20 per vendite e marketing. La guida definitiva per lavorare ...

**IL PRINCIPIO 80/20 PER VENDITE E MARKETING. LA GUIDA DEFINITIVA PER
LAVORARE MENO E OTTENERE DI PIÙ**

[Leggi di più ...](#)