

Tags: Marketing relazionale e consumatori alleati. Come realizzare un'alleanza vincente e duratura con il consumatore-cliente libro pdf download, Marketing relazionale e consumatori alleati. Come realizzare un'alleanza vincente e duratura con il consumatore-cliente scaricare gratis, Marketing relazionale e consumatori alleati. Come realizzare un'alleanza vincente e duratura con il consumatore-cliente epub italiano, Marketing relazionale e consumatori alleati. Come realizzare un'alleanza vincente e duratura con il consumatore-cliente torrent, Marketing relazionale e consumatori alleati. Come realizzare un'alleanza vincente e duratura con il consumatore-cliente leggere online gratis PDF

Marketing relazionale e consumatori alleati. Come realizzare un'alleanza vincente e duratura con il consumatore-cliente PDF

Antonio Foglio



Questo è solo un estratto dal libro di Marketing relazionale e consumatori alleati. Come realizzare un'alleanza vincente e duratura con il consumatore-cliente. Il libro completo può essere scaricato dal link sottostante.



DOWNLOAD PDF

Autore: Antonio Foglio
ISBN-10: 9788846491633
Lingua: Italiano
Dimensione del file: 1649 KB

DESCRIZIONE

Per le aziende la sfida del futuro si giocherà tutta sul tipo di relazione che riusciranno a realizzare con i loro consumatori-clienti: un semplice orientamento di marketing, un mordi e fuggi, un'alleanza duratura e fruttuosa? Il successo per un'azienda non è solo conoscere, orientarsi al consumatore-cliente e vendergli un prodotto, quanto invece impostare con lui un'ottima relazione, ben riscontrando le sue esigenze e facendolo diventare un alleato stabilmente e durevolmente. Ciò fa sì che dal marketing tradizionale si passi al più fruttuoso marketing relazionale, ovvero al marketing dell'alleanza con il consumatore-cliente. La conservazione della clientela è sicuramente uno degli obiettivi strategici dell'azienda: la clientela è infatti il suo più grande patrimonio e come tale va seguito, valorizzato, conservato, incrementato. Ecco allora la necessità di formulare e attuare per l'azienda un processo di marketing relazionale che la porti a creare e gestire nel migliore dei modi questa alleanza. Il percorso indicato da Antonio Foglio per farsi alleato il consumatore-cliente, è supportato in maniera determinante dalla sua ultratrentennale esperienza di marketing come operatore, docente e consulente.

COSA DICE GOOGLE DI QUESTO LIBRO?

Strategia di marketing per profitti-servizi culturali, formativi, informativi, editoriali PDF Download. Di Antonio Foglio. Impresa, strategia e gestione.

Marketing Relazionale E Consumatori Alleati Come Realizzare Un Alleanza Vincente E Duratura Con Il Consumatore cliente PDF ... Read PDF Marketing Webmarketing ...

**MARKETING RELAZIONALE E CONSUMATORI ALLEATI. COME REALIZZARE
UN'ALLEANZA VINCENTE E DURATURA CON IL CONSUMATORE-CLIENTE**

[Leggi di più ...](#)