

PEOPLE-BASED MARKETING

Prezzo: **24,90 €** Regular Price **23,66 €** Special Price



| | |
|--------------------|------------------|
| Codice | 9788836010134 |
| Tipologia | Libri |
| Data pubblicazione | 20 gen 2023 |
| Reparto | Economia, LIBRI |
| Autore | Chillau Marianna |
| Editore | Hoepli |

Descrizione

I cookie di terze parti presto o tardi usciranno di scena, e tra aziende e professionisti del marketing aleggia un senso di paura e smarrimento.

La risposta è un nuovo modello di marketing, “people-based”: un approccio che, fondato sui dati di prima parte e zero-party, mira ad arrivare alla persona oltre il dato (e oltre l’utente stesso).

Il libro che hai fra le mani ti accompagna alla scoperta di questo nuovo marketing orientato alle persone, mostrando le trasformazioni che porta nel marketing mix tradizionale e in che modo metterlo in pratica. Dalle strategie di lead nurturing e marketing automation ai nuovi canali di inbound e content marketing, dall’email marketing e dalle innovazioni del marketing conversazionale all’esplosione del live shopping – la tendenza che dalla Cina sta travolgendo gli ecommerce di tutto il mondo aprendo una dimensione umana nel mondo delle vendite online – qui troverai tutti gli strumenti per prepararti all’era post-cookie. Con l’obiettivo di non restare indietro e, anzi, viverla con successo.

Una rivoluzione dal tocco umano è alle porte: sta a te cogliere la sfida guardando all’opportunità oltre la minaccia.

Introduzione. La svolta cookieless e l’avvento del people-based marketing - Dai dati alle persone - I fondamenti di una strategia di marketing orientata alle persone - Spazio ai contenuti: il content marketing al centro del customer journey dell’era post-cookie - Livestream shopping: il nuovo canale ecommerce dalla dimensione umana - Marketing automation: creare relazioni personalizzate con l’automazione - Lead nurturing: da visitatori a clienti nutrendo la relazione - Email marketing: come impostare una strategia vincente - Marketing conversazionale: accrescere la customer experience attraverso la conversazione. Conclusioni.

Rimaniamo a disposizione per qualsiasi ulteriore chiarimento allo 0461.232337 o 0461.980546 oppure via mail a : servizioclienti@libriprofessionali.it

www.LibriProfessionali.it è un sito di Scala snc Via Solteri, 74 38121 Trento (Tn) P.Iva 01534230220

