

MARKETING B2B

Prezzo: **Prezzo di listino**
37,90 € **Prezzo a te riservato**
36,01 €



Codice	9788836014712
Tipologia	Libri
Data pubblicazione	27 mar 2024
Reparto	Economia, LIBRI
Autore	Tunisini Annalisa
Edizione	2
Editore	Hoepli

Descrizione

La nuova edizione di Marketing B2B sviluppa l'approccio, le metodologie e le tecniche da adottare per una gestione efficace dei mercati business-to-business e per l'acquisizione e il mantenimento di clienti business soddisfatti e profittevoli.

Il manuale illustra i processi di analisi, formulazione ed erogazione del valore a clienti rappresentati da altre organizzazioni e si articola in 4 parti: nelle prime due sono descritte le caratteristiche dei mercati e del comportamento d'acquisto dei clienti business, nonché la complessità delle relazioni di business tra clienti e fornitori in tali mercati, spesso caratterizzati da concentrazione, piccoli numeri, reti e interdipendenze complesse. Nella terza parte la trattazione si sofferma sulla formulazione della strategia di mercato e sulle attività di marketing intelligence finalizzate alla segmentazione, al targeting e al posizionamento. Gli argomenti dell'ultima parte del volume sono la definizione e l'innovazione dell'offerta di valore per il cliente, le strategie di vendita in un'ottica multi e omni-channel, nonché, infine, le strategie di comunicazione attraverso l'uso di canali tradizionali e online.

Una particolare attenzione è dedicata al ruolo delle tecnologie digitali nel processo di acquisizione di nuovi clienti business e nelle strategie di mercato.

INDICE

Capire i mercati e il cliente business: Caratteristiche generali dei mercati B2B - Il cliente business e il comportamento organizzativo d'acquisto - I clienti business e la gestione dei fornitori. Capire le relazioni e le reti di mercato: La relazione cliente-fornitore - La struttura e i processi di mercato. La strategia di mercato: La strategia e l'organizzazione di marketing - Cenni alle attività di marketing intelligence - Segmentazione, targeting e portafoglio clienti - Il posizionamento. La gestione dell'offerta di valore: Sviluppo dell'offerta e innovazione - Il prezzo - Sales management - Canali di marketing - Comunicazione e branding. Bibliografia. Sitografia. Indice analitico.

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

