

CUSTOMER VALUE Soddisfazione, fedeltà, valore

Prezzo: **Prezzo di listino**
38,00 € **Prezzo a te riservato**
36,10 €



Codice	9788823822511
Tipologia	Libri
Data pubblicazione	30 set 2017
Reparto	Economia, LIBRI
Autore	Busacca B., Bertoli G.
Edizione	3
Editore	Egea

Descrizione

L'imperativo della crescita sostenibile rende sempre più centrali la customer centricity e le competenze di Marketing che la sostengono. Da esse dipendono infatti la capacità di cogliere i segnali di cambiamento dei mercati, di interiorizzare il cliente nei processi aziendali, di concepire una proposta di valore superiore, dinamica e sostenibile, presupposto per il successo economico e competitivo di qualunque impresa nel lungo periodo. In questa prospettiva, il volume approfondisce il contributo del Marketing alla creazione del valore dell'impresa. Dopo aver illustrato le fondamentali strategie alla base del miglioramento della performance di marketing, il libro analizza i legami esistenti fra valore per il cliente, customer satisfaction e relazioni con i clienti, approfondendo tecniche di misurazione e implicazioni manageriali.

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

