

CREARE VALORI PER I CLIENTI BUSINESS

Prezzo: **Prezzo di listino**
17,00 € **Prezzo a te riservato**
16,15 €



Codice	9788823837485
Tipologia	Libri
Data pubblicazione	27 gen 2020
Reparto	Economia, LIBRI
Autore	Lanza Andrea
Edizione	1
Editore	Egea

Descrizione

I recenti e profondi mutamenti negli scenari competitivi – rivoluzione digitale, Internet of Things, Industry 4.0 e dinamiche internazionali – stanno modificando in modo irreversibile le relazioni tra le imprese. Visto da questa prospettiva, il marketing si trova ad affrontare una sfida proprio sul suo terreno principale, quello della relazione con il cliente e, in particolare, dell'approccio personalizzato e geograficamente localizzato nella relazione con il cliente business. È costretto così a un ripensamento in almeno tre direzioni: l'orientamento strategico su cui basare le decisioni, la modalità con cui gestire il rapporto con i clienti, la consapevolezza dell'impatto interno della digital transformation. Questo volume soddisfa l'obiettivo ambizioso di analizzare in profondità le principali aree di ricomposizione del business marketing, proponendo a manager, esperti e studiosi una serie di riflessioni e un insieme di tool applicativi attraverso cui interpretare e governare il cambiamento in atto negli scenari B2B.

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

