Emotional Marketing Attrarre Mantenere E Migliorare La Relazione Con I Clienti Attraverso Il Coinvolgimento Emotivo

???????????
??????????????????,?????19??????????????????20?????????????????,????????????????????????????
Emotional marketingAttrarre, mantenere e migliorare la relazione con i clienti attraverso il coinvolgimento emotivoArea51 Publishing
Cosa ci spinge a comprare? Quali sono i motivi che ci legano a un marchio anziché a un altro? La risposta? Le emozioni! Questo è un ebook introduttivo per capire quali sono le basi dell'emotional marketing, un nuovo, modernissimo approccio nella vendita e della comunicazione. Lo scopo del marketing emozionale è creare il coinvolgimento del cliente attraverso esperienze ed emozioni positive, fino a ottenere una relazione durevole di fiducia da parte del cliente che, di conseguenza, diventa il miglior promotore del brand. L'ebook ti spiega come stimolare il cliente facendo leva su contenuti e strategie che coinvolgano emozioni, desideri inconsci ed esperienze personali. Grazie a consigli mirati ed esempi concreti, potrai capire e mettere in pratica i principali strumenti del marketing emozionale. Argomenti principali dell'ebook . Il cliente prima di tutto . Dai bisogni alle emozioni . L'esperienza di acquisto . La relazione con il cliente . Una case history: la Fabbrica di Cioccolato della Perugina . Da cliente a promotore Perché leggere questo ebook . Per conoscere e mettere in pratica le basi del marketing emozionale . Per creare un'esperienza di acquisto piacevole . Per costruire una relazione positiva, duratura e appagante con i tuoi clienti . Per avere idee e spunti da adattare al tuo contesto, al tuo budget e ai tuoi prodotti . Per aumentare e migliorare le tue vendite, acquisendo nuovi clienti . Per fidelizzare e soddisfare i clienti che già hai e renderli tuoi promotori L'ebook si rivolge . A chi vuole avere un manuale semplice e introduttivo per capire quali sono le basi dell'emotional marketing . A chi ha un'attività e vuole fare e sapere cosa è il marketing basato sulle emozioni . A chi vuole essere aggiornato sulle ultime novità del marketing e della comunicazione . Ai professionisti della vendita che cercano nuove idee e tecniche aggiornate per migliorare le loro performance e così aumentare le vendite Contenuti dell'ebook in sintesi . Come e perché mettere il cliente prima di tutto . Capire i bisogni del cliente . Trasformare i bisogni del cliente in emozioni . Comprendere le diverse tipologie di esperienze di acquisto e consumo . Come trattare gli altri e forgiare una relazione funzionale alla vendita . Come creare esperienze personalizzate per i diverti tipi di clienti . Un esempio di emotional marketing: la Fabbrica di Cioccolato della Perugina . La pubblicità indiretta grazie al passaparola del cliente soddisfatto e felice
??(1934~),?????,????,???????
???????????????,????????,????????????????,???.
?Penguin Books 1994????
??????????????0-18??????,?????????????????????,?:0-6???????,????????+???.
????:???·??·??
??????????????????,?????????,?????,?????????,????????????????,???????.
????:R.J.????
????:???????????,??????????:????????????????????:?????????
???????,??????????,??????????,????????,?????????????,????????????????????????????????
Copyright: 967dcdad0488c1c6572a933367a51fb0