



Marketing directo e interactivo : campañas efectivas con sus clientes /

Alet, Josep

ESIC,
2007

Monografía

Recoge : Parte A: Introducción y contexto.- Marketing directo e interactivo, con el cliente, al poder.- Estrategia y marketing directo.- Parte B: Las variables básicas.- Identificación y cualificación de clientes. Listas y bases de datos.- La oferta.- Creatividad.- Los medios y el marketing directo.- Parte C: Generación de la comunicación más eficaz en cada medio.- Ejecución de campañas por correo.- Medios impresos.- Medios electrónicos clásicos.- Telemarketing.- Parte D: Marketing directo con Internet.- Generación de tráfico al sitio web.- Correo electrónico y marketing viral.- El comercio electrónico.- Parte E: El buen análisis para las mejores decisiones.- Análisis económico y financiero en marketing directo.- Desarrollo de campañas de marketing directo con la máxima eficacia. Test.- Parte F: Entrega e integración eficaces.- Gestión de la respuesta y entrega rápida y eficaz.- Plan de comunicación integrada desde la captación al cultivo de clientes

<https://rebiunoda.pro.baratznet.cloud:28443/OpacDiscovery/public/catalog/detail/b2FpOmNlbGVicmF0aW9uOmVzLmJhemF0ei5yZW4vMTY3ODczNzU>

Título: Marketing directo e interactivo campañas efectivas con sus clientes Josep Alet

Editorial: Pozuelo de Alarcón ESIC 2007

Descripción física: 483 p. 24 cm

Mención de serie: Manuales prácticos de marketing

Copyright/Depósito Legal: M 51762-2007

ISBN: 9788473565226

Materia: Marketing

Baratz Innovación Documental

- Gran Vía, 59 28013 Madrid
- (+34) 91 456 03 60
- informa@baratz.es

