



Totem : transformando clientes en creyentes /

Stalman, Andy

Deusto,
2020.

Monografía

En este libro, a través de la figura del tótem de la antigüedad, Andy Stalman hace resurgir una nueva concepción del branding, analizando cómo se construyen y se desarrollan las empresas más queridas, más exitosas, con mayor impacto y mayor relevancia en el mundo. Marcas como Netflix, Apple, Google, o incluso Michelle Obama o Cristiano Ronaldo, personalidades que han hecho de sí mismos iconos de una influencia sin igual. Conceptos como branding o alma pueden parecer abstractos, pero cuando se analizan los motivos por los cuales un consumidor elige una marca, la dimensión y significado de dichos conceptos se vuelve tangible.

<https://rebiunoda.pro.baratznet.cloud:28443/OpacDiscovery/public/catalog/detail/b2FpOmNlbGVicmF0aW9uOmVzLmJhcmF0ei5yZW4vMjU5MDe4MDA>

Título: Totem : transformando clientes en creyentes Andy Stalman.

Editorial: Barcelona Deusto 2020.

Descripción física: 344 p.

ISBN: 978-84-234-3155-7

Materia: Marcas comerciales Imagen corporativa Satisfacción del cliente Estrategia comercial 5V.1.

Baratz Innovación Documental

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