

Activa el boca-oreja

John Jantsch

Empresa activa

352 págs.

16 €

EL poder de la publicidad tradicional ha decrecido mientras las redes sociales y las herramientas online se han convertido en el presente y el futuro de la comunicación y los clientes actuales y potenciales forman parte activa en la creación y posicionamiento de productos y servicios. En este contexto, el boca-oreja adquiere gran importancia en el mundo de los negocios.

Este libro ofrece un enfoque sistemático para producir comunicaciones verbales como estrategia amplia de marketing que obligue a clientes y socios a participar en

ella voluntariamente y crear así un rumor positivo con el entorno acerca de sus productos y servicios. Hace referencia a las recomendaciones, pero aporta más que consejos y trucos para generar nuevos clientes.

El objetivo del autor es abordar una estrategia global que influya en cada departamento de la empresa. Pero, sobre todo, una estrategia creada para satisfacer

las necesidades lógicas y emocionales de cada cliente.

Se trata, básicamente, de entender las razones por las que los consumidores recomiendan determinados productos o servicios. Por su parte, las empresas podrán asegurar la producción de un ciclo de recomendaciones eficiente manteniendo a todos sus clientes contentos y con algo que decir respecto a su negocio.

Una vez puesto en marcha este sistema, el lector sabrá cómo sacar partido a las redes sociales y convertir su blog en un arma de seducción para sus clientes. El libro también proporciona ejemplos tácticos específicos para ayudar a diseñar un plan que produzca los resultados deseados.

