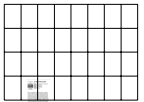
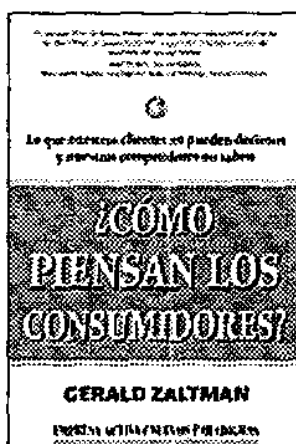


EL CORREO	Tirada: 152.104	Sección: -	
	Difusión: 132.435 (O.J.D)	Espacio (Cm_2): 85	
País Vasco	Audiencia: 549.000 (E.G.M)	Ocupación (%): 9%	
General		Valor (Ptas.): 93.719	
Diaria	13/06/2004	Valor (Euros): 563,26	
		Página: 172	Imagen: Si



La mente del mercado

Título: Cómo piensan los consumidores

Autor: Gerald Zaltman

Edita: Empresa Activa

Teléfono: 932 375 564

Precio: 16 euros

Pese a los cuantiosos recursos invertidos en investigación de mercado, casi un 80% de los nuevos productos fracasan. ¿Por qué? ¿Acaso los consumidores no saben lo que quieren? El autor llega a la conclusión de que las herramientas de las que abusa el marketing -encuestas, entrevistas y dinámicas de grupo- y sus planteamientos tradicionales no consiguen profundizar lo suficiente para ayudar a los consumidores a descubrir y expresar lo que realmente quieren. En este libro, Zaltman argumenta que un 95% de lo que pensamos se sitúa en el inconsciente, por lo que conocer los deseos de nuestros clientes nos exige que comprendamos la «mente del mercado».