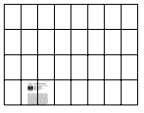
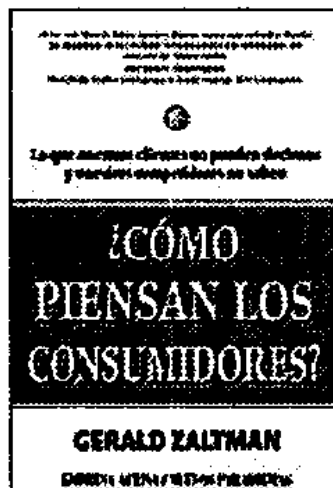
 Murcia General Diaria	Tirada: 53.276 Difusión: 46.272 (O.J.D) Audiencia: 161.952 (E.G.M) 13/06/2004	Sección: - Espacio (Cm_2): 75 Ocupación (%): 7% Valor (Ptas.): 41.228 Valor (Euros): 247,78 Página: 116	 Imagen: Si



La mente del mercado

Título: Cómo piensan los consumidores

Autor: Gerald Zaltman

Edita: Empresa Activa

Teléfono: 93 237 55 64

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».