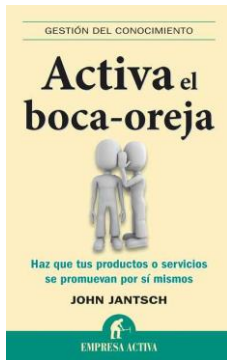


## EDICIONES URANO – EMPRESA ACTIVA



### *Activa el boca-oreja.* Cómo sacar el mayor partido al marketing viral para conectarse con sus clientes de un modo satisfactorio.

Vivimos en una época en la que el poder de la publicidad convencional ha decrecido, las redes sociales y las herramientas online se han convertido en el presente y futuro de la comunicación y los clientes actuales y potenciales forman parte activamente en la creación y posicionamiento de productos y servicios. En este contexto, lo que realmente mueve los negocios hoy en día es el boca-oreja. Pero, ¿sabe cómo crear un rumor y recomendaciones positivas?

*Activa el boca-oreja* ofrece un enfoque sistemático para producir comunicaciones verbales como una amplia estrategia de marketing que obligue a sus clientes y socios a participar voluntariamente en ella y así crear un rumor positivo acerca de sus productos y servicios con su entorno. El libro se refiere a las recomendaciones, pero proporciona mucho más que otra serie de consejos y trucos para generar nuevos clientes.

Su autor, **John Jantsch**, desarrolla un sistema para implantar con éxito el boca-oreja. Lo que se pretende es abordar una estrategia global que puede y debe influir en cada departamento dentro de la empresa, como por ejemplo el departamento de servicio al cliente, gestión o financiero. Pero sobre todo, a su juicio, es una estrategia creada para satisfacer las necesidades lógicas y emocionales de cada cliente.

El secreto consiste básicamente en entender las razones por las cuales los consumidores recomiendan determinados productos o servicios. Por su parte, las empresas podrán asegurar que se produzca 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 aprenderá a sacarle verdadero partido a las redes sociales y podrá convertir su blog en un arma de seducción para sus clientes. Además, el libro proporciona una serie de ejemplos tácticos específicos con el fin de ayudar a diseñar un único plan que producirá los resultados deseados.

*Activa el boca-oreja* cambiará su percepción del mundo del marketing actual haciendo que sus productos y servicios se promuevan por sí mismos.

### **El autor:**

**John Jantsch**, es un consultor en temas de marketing y tecnología digital, así como un galardonado editor en medios sociales.

Ha escrito anteriormente el libro *Duch tape marketing*. [www.ducttapemarketing.com](http://www.ducttapemarketing.com)

### **Opiniones:**

“Este libro es de lectura obligada para todos aquellos que tengan un negocio que pueda beneficiarse de una corriente continua de referencias y recomendaciones de sus productos o servicios, y no se me ocurre ningún negocio que no califique dentro de este grupo”.

Bob Burg  
Coautor de *Dar para recibir*.

“No creo que haya muchas personas que sepan tanto de marketing de pequeños negocios como John, y seguro que no hay nadie más generoso en compartir sus ideas”.

Seth Godin  
Autor de numerosos bestsellers sobre marketing.

### **Más información:**

<b>TÍTULO ORIGINAL:</b>	Referral Engine, The
<b>TRADUCCIÓN:</b>	María Eugenia Villegas Lamberti
<b>PRECIO:</b>	16 €
<b>CÓDIGO:</b>	039000235
<b>ISBN:</b>	978-84-92452-68-2
<b>PUBLICACIÓN:</b>	21/02/2011
<b>ENCUADERNACIÓN:</b>	RÚSTICA
<b>FORMATO:</b>	135 x 213
<b>PÁGINAS:</b>	352
<b>COLECCIÓN:</b>	GESTIÓN DEL CONOCIMIENTO
<b>Código BIC:</b>	KJ (Empresa y gestión (*))
<b>Código BISAC:</b>	BUS041000 (BUSINESS & ECONOMICS / Management)