

Nueva edición de un clásico del marketing cada vez más vigente.



El marketing del permiso

Cómo convertir a extraños en amigos y a amigos en clientes

Empresa Activa recupera *El marketing del permiso*, una obra indispensable y de plena actualidad que había quedado descatalogada. Se trata del libro que hizo famoso a **Seth Godin** porque supone el cambio del paradigma del marketing. Es necesario pasar del marketing de interrupción al marketing del permiso, que es el que impera en Internet.

Hoy en día el secreto del éxito está en la capacidad de comunicación con los clientes, y esta comunicación depende de los permisos que ellos te hayan concedido. A lo largo de sus páginas el autor expone las principales reglas del marketing del permiso de una manera práctica, clara y efectiva facilitando a los lectores diferentes herramientas y métodos que les permitirán:

- Desarrollar diferentes acciones de marketing en las que imperen una relación de aprendizaje con los clientes.
- Crear una base de datos de permisos.
- Desarrollar una buena estrategia de marketing destinada a enseñar los productos a la gente.
- Profundizar en los permisos de los clientes para crear una comunicación más eficiente y productiva con ellos.

El marketing del permiso se publicó por primera vez en 1999, pero a lo largo de los años se ha convertido en un clásico cada vez más vigente y necesario para cualquier persona que se dedique a temas de marketing y comunicación.

El autor:

Seth Godin es autor de más de 15 best sellers internacionales y tiene uno de los blogs más seguidos del mundo.

Es una referencia en temas de marketing, comunicación y redes sociales.

Más información:

TÍTULO ORIGINAL:	Permission Marketing
PRECIO:	16 €
TRADUCCIÓN:	Carlos Ossés Torrón
CÓDIGO:	039000312
ISBN:	978-84-96627-82-6
PUBLICACIÓN:	20/01/2014
ENCUADERNACIÓN:	RCA C/S
FORMATO:	135 x 213
PÁGINAS:	288
COLECCIÓN:	Gestión del conocimiento
Código BIC:	KJS , Ventas y marketing
Código BISAC:	BUS043000, BUSINESS & ECONOMICS / Marketing / General