

1. Record Nr.	UNINA9910798080303321
Autore	Ledent Philippe
Titolo	Professionnels du chiffre : marketing et relations clients 2.0 // Philippe Ledent
Pubbl/distr/stampa	Belgique : , : Edipro, , [2014] ©2014
ISBN	2-511-01734-2
Descrizione fisica	1 online resource (178 p.)
Disciplina	658.827
Soggetti	Brand name products - Management
Lingua di pubblicazione	Francese
Formato	Materiale a stampa
Livello bibliografico	Monografia
Note generali	Description based upon print version of record.
Nota di contenuto	3.4. Et votre e-reputation ? Chapitre 4 : La dimension strategique du marketing des professions economiques; 4.1. Preambule; 4.2. L'etude de marche; 4.3. Analyser sa structure par la methode SWOT; 4.4. La segmentation; 4.5. Choisir sa cible; 4.6. Positionner son offre; Partie 3. Relations clients 2.0 ou nouveaux paradigmes : les nouvelles technologies, l'internet mobile et les medias sociaux !; Chapitre 5 : Les 7 leviers du marketing des professions economiques; 5.1. Preambule : la partie non visible et la partie visible des services 5.2. Le produit ou comment identifier les services proposes par mon cabinet ? 5.3. Le prix; 5.4. La promotion et le P.A.C.; 5.5. La distribution et par extension le reseau; 5.6. L'environnement physique (Physical Evidence); 5.7. Le processus (Process); 5.8. Les personnes (People); Chapitre 6 : La qualite comme outil marketing !; 6.1. Introduction; 6.2. Facteurs influencant le client face aux risques; 6.3. Les outils d'affirmation de la qualite; 6.4. Les deux grandes causes d'insatisfactions client; Conclusion; Annexe 1 : Elevator Pitch : une presentation claire et sans faute Dans la meme collection Copyright