

Guía para el empresario feliz: '100 métodos e ideas para atraer y fidelizar clientes a tu negocio'

Eduard González-Resbier presenta un manual de marketing en el que recoge las claves para ser un vendedor de éxito: '100 métodos e ideas para atraer y fidelizar clientes a tu negocio'. En él analiza una amplia variedad de casos reales que han logrado resultados espectaculares y los acompaña con ideas ingeniosas y consejos útiles para todos los públicos

Eduard González-Resbier se lanza al mundo editorial con 100 métodos e ideas para atraer y fidelizar clientes a tu negocio, un manual de instrucciones para dinamizar las estrategias de marketing y lograr así un aumento de las ventas. Mediante un extenso y complejo proceso de documentación e investigación, el autor ha recopilado múltiples métodos y consejos con los que ayudar tanto a comercios y pequeños negocios como a nuevos emprendedores o pymes. Todo ello contado con un lenguaje sencillo, lejos de tecnicismos complejos y con apoyo de material gráfico para reforzar sus explicaciones. Esta accesibilidad garantiza que cualquier interesado en el ámbito del marketing pueda llegar a él sin barreras de ningún tipo. Incluso los estudiantes encontrarán este libro útil, empleándolo como complemento a su bibliografía habitual y ayudándoles a entender mejor algunos conceptos y las diversas técnicas que se pueden aplicar en la práctica.

'100 métodos e ideas para fidelizar y atraer clientes a tu negocio' se constituye, en palabras del autor, como "tu manual de instrucciones para conseguir clientes"; un profundo y completo análisis de marketing en el que cualquier vendedor encontrará ejemplos prácticos e infinidad de ideas para garantizar la prosperidad del negocio. La oportuna selección de casos reales a analizar junto al perfecto equilibrio entre lo meramente académico y su implementación en el entorno son perfectos para todos aquellos que necesitan aumentar sus ventas y la afluencia de compradores. Tanto si se trata de marketing tradicional como de marketing online, los ejemplos proporcionados facilitan la puesta en marcha de los métodos y herramientas oportunas. Además, se incide en la importancia de la creatividad y la innovación como punto central en cualquier estrategia. Especialmente en la publicidad, se trata de hacer una llamada con ideas diferentes, ingeniosas, algunas alocadas incluso. Pues el factor creativo diferenciador impacta directamente en la mente de los clientes y conseguir captar su atención supone el 50% del recorrido.

Todo vendedor anhela dar con la gallina de los huevos de oro para que su negocio despegue o retome el vuelo. Obviamente, esto no es una tarea fácil en absoluto. El éxito se rige por una suerte de azar, aunque sea en un porcentaje pequeño. Saber estar en el lugar adecuado en el momento oportuno allana el camino hacia la consecución de un triunfo. Pero este también depende del trabajo y el esfuerzo de aquel que sueña con levantar una empresa y hacer llegar sus productos y servicios al mayor número de gente de una manera eficiente. No obstante, conocer el sector, la economía, el producto o tener claro cuál es el público objetivo no siempre basta; parece como si algo fallase en la ecuación. Eduard González-Resbier sabe que esa ecuación no es absoluta, que depende de muchas variables y que, a veces, no se puede resolver porque se está escapando algo.

'100 métodos e ideas para atraer y fidelizar clientes a tu negocio' no es el libro de marketing

habitual que aparece de manera llamativa en las estanterías de la librería para descubrir, más tarde, un contenido incompleto o insustancial. Dinamizar el negocio, incrementar las recomendaciones, generar visibilidad y también convertirla en ventas. Sean cuales sean los objetivos, esta completísima guía de acciones comerciales y recomendaciones realmente permitirá a los empresarios cumplir sus metas y así alcanzar el liderazgo.

Datos de contacto:

Editorial Falsaria

Nota de prensa publicada en: [Madrid](#)

Categorías: [Literatura](#) [Marketing](#) [Emprendedores](#) [Recursos humanos](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>