

MUDANÇA DO TRADICIONAL
PARA O DIGITAL



MARKETING 4.0

PHILIP KOTLER

HERMAWAN KARTAJAYA E IWAN SETIAWAN

Resumo de Marketing 4.0

Este é o livro essencial para a próxima geração de marketers. Escrito pelos maiores especialistas mundiais de Marketing, esta obra ajuda a navegar num mundo cada vez mais interligado e numa paisagem de consumo em mudança, de modo a alcançar um maior número de clientes de uma maneira mais eficaz.

Os clientes de hoje em dia têm menos tempo para dedicar atenção à sua marca - e estão cercados por alternativas a cada passo do caminho. É necessário marcar presença, obter a sua atenção, e transmitir-lhes a mensagem que eles querem ouvir.

Este livro examina as dinâmicas de poder do mercado em mudança, os paradoxos resultantes da conectividade, e o aumento da fragmentação subcultural que moldará o consumidor de amanhã; este ponto de partida mostra porque o Marketing 4.0 se está a tornar imperativo para a produtividade, e este livro mostra como deve ser aplicado à sua marca, ainda hoje.

MARKETING 4.0 tira proveito da alteração de humor do consumidor para atingir mais clientes e envolvê-los mais plenamente do que nunca. Explora as mudanças que estão a ultrapassar as abordagens tradicionais, e faz delas parte integrante de sua metodologia.

Este livro oferece a visão de nível mundial necessária para que isso aconteça. - Descubra as novas regras de marketing - Destaque-se e crie momentos WOW - Crie uma base de clientes leais e vocais - Saiba quem moldará o futuro da escolha do cliente De poucos em poucos anos ocorre um "novo" movimento de marketing, mas os marketers experientes sabem que desta vez é diferente; não foram apenas as regras que mudaram, mudaram os próprios clientes.

MARKETING 4.0 fornece uma estrutura sólida baseada numa visão real do consumidor como ele é hoje, e como ele será amanhã. MARKETING 4.0 dá-lhe a vantagem que você precisa para o atingir mais eficazmente do que nunca.

[Acesse aqui a versão completa deste livro](#)