

Iná Futino Barreto

Edson Crescitelli

MARKETING DE RELACIONAMENTO

Como implantar e avaliar resultados



Resumo de Marketing de Relacionamento

Para entregar valor superior ao cliente, ação imprescindível para conquistar sua fidelização, não basta a captação de informações armazenadas no banco de dados, e preciso saber avaliá-las. Discutindo o conceito de 'Marketing de Relacionamento', esta obra apresenta características básicas desse tipo de ação e as principais formas de avaliação de seus resultados.

Direcionado a estudantes de administração e marketing, bem como a empreendedores e gestores das mais diversas áreas, 'Marketing de Relacionamento' é enriquecido com estudos de casos e conta com um texto claro e conciso sobre o assunto.

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