

image not found or type unknown



Cómo convertir un «Me gusta» en una compra

David Boronat, Ester Pallares Miro

Fecha de publicación:
23/10/2012

Descubre como convertir las redes sociales en un canal de venta

Sello Editorial:
Gestión 2000

Nadie puede poner en duda que las redes sociales están transformando la manera cómo descubrimos nuevos productos, cómo pedimos recomendaciones y consejos a amigos y conocidos y cómo nos dejamos influenciar.

Contacto de prensa

Nombre: Alba Ríos

Teléfono: 93 492 86 58

Email:
arioss@planeta.es

Nombre: María José Bertrán

Teléfono: 93 492 82 03

Email:
mjbertran@planeta.es

Como seres sociales que somos, también nos comportamos como compradores sociales. Lo que digan u opinen los demás nos importa, y mucho. Tanto es así que a la mayoría nos sería imposible imaginarnos internet sin sites como Facebook, Twitter o Foursquare. La velocidad y contundencia de cómo han cambiado la manera como nos comunicamos y compartimos información ha sido realmente sorprendente. Las empresas lo han entendido y en los últimos años sólo se habla de social media en los departamentos de marketing. Pero, ¿están para invadir comercialmente estas nuevas plazas digitales?

Este libro recorre y disecciona las principales redes sociales que impulsan el auge del comercio electrónico y vislumbra las claves sobre cómo manejar a los potenciales clientes en cada uno de los distintos entornos. Persuadir a un usuario de Facebook para que pulse el botón «Me gusta» y atraer la atención de millones de consumidores con la inmediatez de un tuit son fórmulas que se basan en mecanismos absolutamente distintos. En la complejidad del *social commerce* cada marca debe gestionar todas estas estrategias de forma única pero coordinada.

David Boronat

David Boronat, licenciado en Dirección y Administración de Empresas por ESADE y Máster en International Business por la British Columbia University, es socio fundador de Multiplica y reconocido experto en internet con una larga trayectoria como consultor, docente y conferenciante en España y Latinoamérica.

Ester Pallares Miro

Ester Pallarès, licenciada en Comunicación Audiovisual por la UAB y Máster en Diseño de Aplicaciones Multimedia por la UPC, es doctorando en Comunicación Persuasiva por la UPF y consultora en marketing online en Multiplica Madrid.