

Tirada: <b>39.048</b>	<b>elEconomista</b>	Superficie: <b>62,00 cm<sup>2</sup></b>	Ocupación: <b>7.07%</b>	Valor: <b>704,64</b>
Difusión: <b>24.388</b>				
(O.J.D)	Nacional	Diaria		
Audiencia: <b>85.358</b>	Economía			
Ref: <b>4200933</b>	2 <sup>a</sup> Edición	05/05/2012	Página: <b>55</b>	1 / 1



**Geomarketing**  
Juan Carlos Alcaide,  
Rocío Calero, Raúl  
Hernández.  
ESIC  
24 euros

## Adaptar el negocio al territorio

Muchas compañías no saben ajustarse a su mercado, ni acondicionarse al territorio o sus habitantes. Sin embargo, es algo necesario para lograr vender más y mejor. Este libro explica cómo sacarle partido al geomarketing o marketing territorial, y ayuda a mejorar las ventas y fidelización de los clientes sin dejar de lado las nuevas tecnologías y la influencia que ejercen en el consumidor.