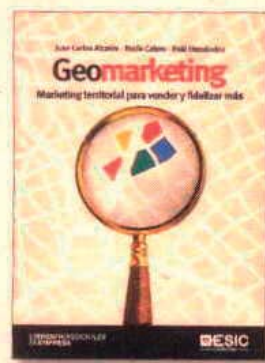


Tirada: <b>731.034</b> Difusión: <b>567.584</b> (O.J.D) Audiencia: <b>1.986.544</b> (E.G.M) Ref: <b>4245831</b>	<b>Negocios</b> EL PAIS <b>Nacional</b> <b>General</b> <b>2ª Edición</b>	<b>Semanal</b> <b>03/06/2012</b>	Superficie: <b>63,00 cm<sup>2</sup></b> Ocupación: <b>6.86%</b> Valor: <b>3.119,16</b> Página: <b>28</b>	 1 / 1
--	--	-------------------------------------	---	--



#### **GEOMARKETING**

*Marketing territorial para vender y fidelizar más*

Juan Carlos Alcaide, Rocío Calero y Raúl Hernández

ESIC Editorial

ISBN: 978-84-7356-835-7

Muchas empresas no saben adaptarse al entorno en el que operan y por ese motivo no logran salir adelante. Los autores aconsejan a las compañías dar un enfoque territorial a su estrategia y adaptar su oferta a los gustos del consumidor local con un *marketing* personalizado. El *geomarketing* se convierte así en herramienta esencial. ■