

Novedades ESIC Editorial



El plan de marketing digital en la práctica

Este libro presenta dos casos reales de empresas en situaciones muy distintas. El capítulo dos da a conocer el plan de marketing integral de una start up que nace en 2013, con un planteamiento global. En 2014 facturó en Colombia menos de 50.000€ y su plan de marketing contempla para los próximos años varios miles de millones de euros, con soluciones de autogestión de la salud, basadas en la prevención. El capítulo tres muestra dos planes de marketing digital de Ternua, la marca de outdoor de Ternua Group. Esta empresa de artículos deportivos ha encontrado sus nichos de mercado con los que luchar con multinacionales de la talla de Adidas y Nike, y factura unos 30 millones de euros. Todo ello se complementa con el capítulo que expone la aportación del marketing en la era digital y las diferentes figuras digitales.

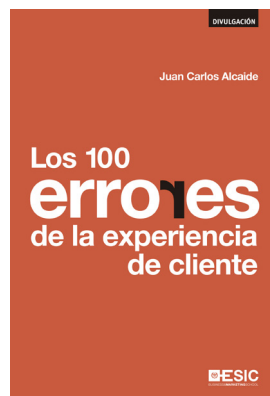
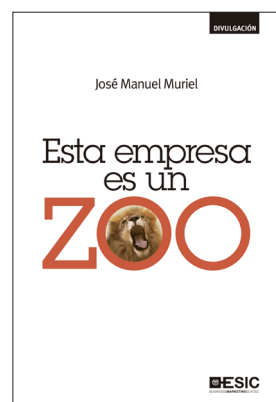
Autor: José María Sainz de Vicuña Ancín
ISBN: 9788415986959
N.º de págs.: 251
Precio: 18 €

Esta empresa es un ZOO

Una de las tareas que más dificultades presentan durante la vida laboral es la relación con las personas y, sin embargo, es algo para lo que, en general, no nos preparamos en la época de estudiante. El libro establece en sus páginas una divertida comparación, entre los animales de un zoológico y los distintos tipos de personas que puedes encontrar en el ámbito empresarial. Siempre en clave de humor y con una dosis elevada de ironía.

Clasifica a los animales en 3 grupos: depredadores, neutros y poderosos, y explica cómo puedes reconocerlos y comportarte con ellos. Como dice el autor del prólogo, José Antonio Vera, periodista y presidente de la agencia EFE "este libro es un completo catálogo de modos de comportamiento en el zoo/empresa que sirve de útil guía de navegación para moverse en las peligrosas aguas de cualquier compañía actual.

Autor: José Manuel Muriel
ISBN: 9788415986911
N.º de págs.: 100
Precio: 15 €



Los 100 errores de la experiencia de cliente

En este libro se han analizado los errores más comunes en la experiencia de cliente y gestión del servicio, planteando soluciones preventivas que eviten dichos problemas, dichos errores. Es una obra que se puede leer, de forma complementaria, haciendo uso de los materiales existentes en la web www.100erroresexperienciacliente.com y que se completa con vídeos, a modo de píldoras breves y concisas. Todo con un enfoque pragmático que parte del concepto de la rentabilidad de la experiencia. El texto es el resultado de 25 años de trabajo en experiencia de cliente en empresas punteras del sector servicios, y de entrevistas en profundidad a profesionales del servicio al cliente.

Autor: Juan Carlos Alcaide
ISBN: 9788415986874
N.º de págs.: 189
Precio: 18 €

Plan de Negocio

Esta obra le ilustrará sobre cómo se estructura un plan de negocio, sus objetivos y fases, con un claro enfoque para que sirva de base a los emprendedores. El proceso de planificación que no garantiza el éxito, pero elimina la incertidumbre, ya que se desarrollan y planifican cada una de las áreas que determinan la actividad empresarial, analizando la viabilidad de la misma. La aplicación de lo expuesto en el libro se materializa en la presentación de un plan de empresa real que proporciona información clara y concisa. Se incluyen cuestiones prácticas referentes a su creación, funcionamiento y dirección, análisis de los costes, ventas, etc. Finalmente presenta una valoración del proyecto y los puntos de viabilidad.

Autor: Enrique Zorita Lloreda
ISBN: 9788415986720
N.º de págs.: 232
Precio: 18 €



Si deseas recibir el boletín de Novedades Editoriales, envía un correo electrónico a editorial@esic.edu. Más información en www.esic.edu/editorial. Alumni subvenciona el 35% del precio en los libros del catálogo de ESIC Editorial.