

Lo más visto

PANORAMA INTERNACIONAL



A comienzos de este año le anunciábamos que la web de Marketing+Ventas.es le iba a ofrecer contenidos exclusivos que no encontraría en la revista impresa. Así, a través de la nueva sección Marketing Internacional, estrenada en febrero, podrá ver cuáles son las últimas corrientes del sector más allá de nuestras fronteras.

En esta ocasión, la consultora Mar Heras nos ha ilustrado sobre cómo el sector del lujo presenta unas enormes posibilidades de éxito en los mercados asiáticos.

Una de las tendencias de esta sección, titulada “El vídeo que supo vender a España en una reunión mundial”, la puede leer en la revista que ahora tiene en sus manos. Pero si quiere conocer las otras (“El lujo puja en Oriente Medio”, “China en la senda del Lamborghini” y “La publicidad en Japón se abre al mundo”), solo tiene que visitar la web.



ASPECTOS LEGALES SOBRE MARKETING

La Red implica muchos y muy diversos factores legales en el marketing digital. Por ello, Marketing+Ventas.es cuenta, a partir de febrero, con dos colaboradores expertos en la materia. Son Pedro Rodríguez López de Lemus y María Alcolea Muñoz. Rodríguez, director de López de Lemus Abogados, es presidente de la Asociación de Abogados Especialistas en Nuevas Tecnologías de Andalucía y presidente de la Asociación Andaluza de Comercio Electrónico. María Alcolea, de la Universidad Europea de Madrid, es profesora de Derecho Mercantil y Societario, y directora del International MBA.

En su primera colaboración nos han hablado de “La obligación de tener una página en Facebook” y de “Facebook Graph Search: ¿paraíso para anunciantes o pesadilla para usuarios?”, respectivamente.

ARTÍCULOS EXCLUSIVOS EN LA WEB



La web de Marketing+Ventas.es se ha reforzado con un mayor número de contenidos exclusivos para este formato digital. Escritos por los profesionales del sector, aportan una gran variedad de temas que van desde la comunicación externa hasta la dis-

tribución, el marketing experiencial o la fidelización de clientes. Juan Pino Zas, director de comunicación online de Llorente & Cuenca, ha desarrollado la cuestión de “¿Por qué desarrollar una sala de prensa 2.0?”, que se ha dividido en tres partes publicadas una a la semana.

NUEVA SERIE SOBRE RETAIL



Otra de las novedades de febrero ha sido la creación del nuevo especial sobre comercio minorista. Solo en este primer mes se han publicado ya dos temas. Uno está escrito por Christophe Heurtevent, vicepresidente sénior para el Sur de Europa de Trace One, cuyo artículo titula “El rostro cambiante del retail”. El otro es de Manuel Clavel, socio de Norman Broadbent, y versa sobre “Retos y oportunidades del retail”.

DE REGALO, UN CAPÍTULO DE “100 IDEAS CLAVE PARA VENDER MÁS”



Desde la web le ofrecemos, gratis, un capítulo entero del nuevo libro “Marketing en el punto de venta. 100 ideas clave para vender más”, de Ricardo Palomares Borja. Es autor del artículo “Punto de venta: 10 ideas clave para vender más”, que se publica en esta misma revista que está leyendo.

El capítulo, titulado “Localización y entorno del punto de venta”, analiza todos los elementos que intervienen en este entorno, desde la arquitectura interior hasta los costes de mantenimiento, entre muchos otros. También tiene el índice del libro con todas las materias que abarca la obra, así como la introducción. Se lo puede descargar al teclear sobre el buscador de la web “Ideas para vender más”.

Verónica de Reina, directora de marketing de Sonae Sierra España, abarca “La creación de valor en centros comerciales”. Por su parte, Ángel López Gutiérrez, director de People Excellence, destaca la importancia de la “Transformación del Talento Comercial”.

Acerca de la fidelización, contamos con la aportación de Miguel Tomé, director de desarrollo de negocio de Isra Cards, y su artículo “Una tarjeta de fidelidad con QR+, el puente al *m-commerce one to one*”.

De esta manera, intentaremos ofrecerle la máxima diversidad de perspectivas prácticas para que pueda enriquecerse en todos los ámbitos profesionales de su día a día.