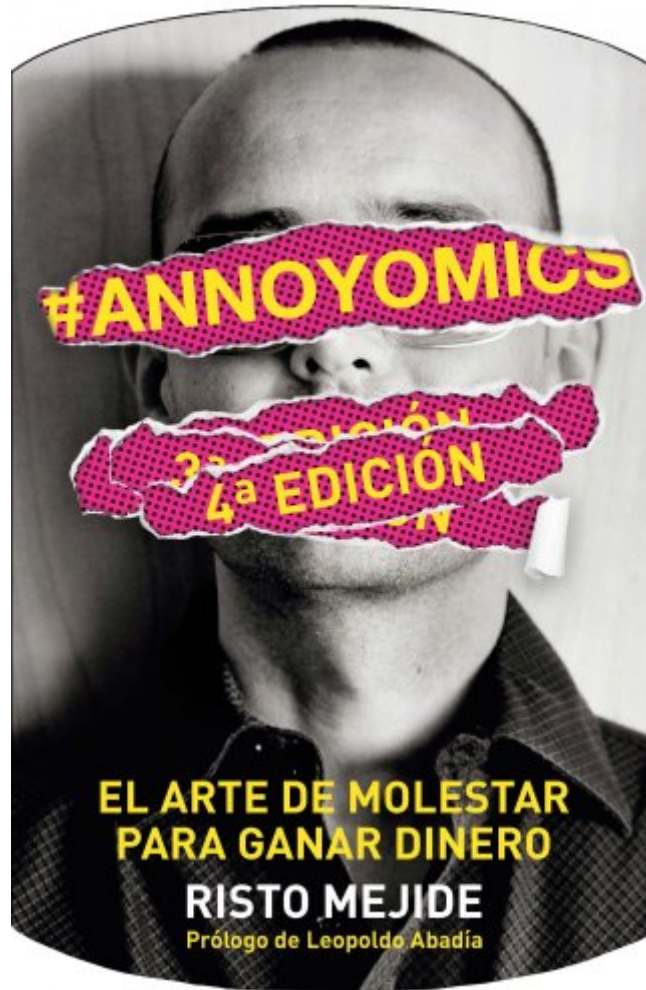


Annoyomics (Marketing Y Ventas)

Te preocupa el qué dirán. Tienes miedo a caer mal. No te gusta tener enemigos. Te cuesta decir que no. Te atterra llamar la atención. Y no aguantas que la gente te odie o hable mal de ti. No pasa nada. Ni pasará. Y ése, precisamente, es uno de tus problemas. El otro, es que necesitas este libro. José Mourinho molesta, Ryanair molesta, Michael Moore molesta, Lady Gaga molesta, Julian Assange molesta, Benetton molesta, John Galliano molesta, Salman Rushdie molesta. Pero es que el Renault Mégane, en su día, también molestó. Y Madonna y BMW y Apple e incluso Jesucristo. Todos han resultado molestos alguna vez, y sin embargo, cada uno a su manera, ha triunfado, ¿Es casualidad? ¿O triunfaron precisamente por ser molestos? ¿Formaba todo parte de una estrategia? ¿Se puede triunfar molestando? Mejor dicho, ¿se puede triunfar SIN molestar? ¿Cuánto cuesta molestar? ¿Es siempre más barato tratar de agradar a todo el mundo y "no meterse en líos"? ¿Se pueden diseñar estrategias de molestia? ¿Existe una economía de la molestia? Y como consumidores, ¿nos gusta que nos molesten? ¿Estamos dispuestos a pagar por ello? ¿Disculpen las molestias? Risto Mejide, publicista, productor, molesto personaje televisivo y autor de "El pensamiento negativo" -uno de los 10 libros de no ficción más vendidos de 2008-, "El sentimiento negativo" (2009) y "Que la muerte te acompañe" (2011), nos ofrece en #ANNOYOMICS un análisis irónico y mordaz de casos molestos de éxito así como un manual práctico para sacarle partido a nuestras rarezas, aristas y defectos que más estorban a los demás para convertirlos en nuestra principal fuente de ingresos. Esta es una oda al incordio premeditado para ganar dinero, una invitación formal a incrementar tu número de enemigos con la única intención de que ellos te mantenga. Y sobre todo, un viaje con billete sólo de ida. Porque una vez iniciado, jamás volverás a ver el mundo de la misma manera.

Annoyomics (Marketing Y Ventas) por Risto Mejide fue vendido por EUR 16,95 cada copia. El libro publicado por Gestión 2000. Contiene 264 el número de páginas.. Regístrese ahora para tener acceso a miles de libros disponibles para su descarga gratuita. El registro fue libre.



- Título del libro : Annoyomics (Marketing Y Ventas)
- ISBN: 8498752086
- Fecha de lanzamiento: November 20, 2012
- Número de páginas: 264 páginas
- Autor: Risto Mejide
- Editor: Gestión 2000

Debido a un problema de derechos de autor, debes leer Annoyomics (Marketing Y Ventas) en línea. Puedes leer Annoyomics (Marketing Y Ventas) en línea usando el botón a continuación.

[LEER ON-LINE](#)

Annoyomics (Marketing Y Ventas) Tapa blanda

Críticas. Recomendación de Librosyliteratura.es, escrita por Sergio Sancor #Annoyomics, de Risto Mejide - Y ahora, ¿qué estás leyendo? A ver...

Annoyomics El Arte De Molestar Para Ganar Dinero Marketing ...

online download annoyomics el arte de molestar para ganar dinero marketing y ventas Annoyomics El Arte De Molestar Para Ganar Dinero Marketing Y Ventas

#Annoyomics: El arte de molestar para ganar dinero ...

#Annoyomics: El arte de molestar para ganar dinero Marketing Y Ventas: Amazon.es: Risto Mejide: Libros

Descargar Annoyomics (Marketing Y Ventas) PDF Libros ...

Descargar Annoyomics (Marketing Y Ventas) PDF Libros gratis. descargar libros pdf gratis en español completos

PLAN DE MARKETING Y VENTAS

PLAN DE MARKETING Y VENTAS 3-27 RESUMEN EJECUTIVO En este apartado se expone lo que pretendemos conseguir y porqué. Resumiendo los objetivos del plan, integrando ...

Annoyomics

Annoyomics. 190 likes. El arte de molestar para ganar dinero - Risto Mejide

Risto Mejide y su #Annoyomics: "Me he acostumbrado a que

...

Risto Mejide y su #Annoyomics: ... "la base del marketing consiste en ... mayor difusión y mayor éxito de ventas" y cuya efectividad se ha demostrado ...

Las 7 claves de Marketing y Ventas en 2014

Maximizar las ventas reduciendo gastos es el objetivo final de cualquier anunciante. Los departamentos de Marketing y Ventas desarrollan sus propios procesos y ...

Curso "Neuromarketing, cómo seducir clientes y aumentar ...

Curso 20 de junio "Neuromarketing, cómo seducir clientes y aumentar ventas". Acción formativa

gratuita para empleados bonificable 100% a través de la ...

Tink

Plataforma SaaS de marketing de ventas con referidos. Métricas y analíticas en formato de programa Member Gets Member en marca blanca. Automatización de las ventas ...