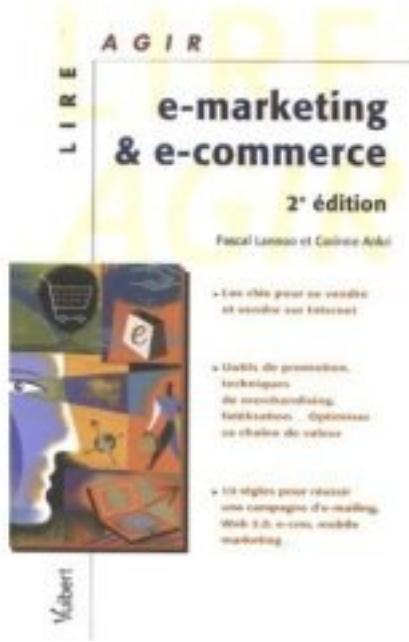


e-marketing & e-commerce



[e-marketing & e-commerce 下载链接1](#)

著者:

出版者:

出版时间:

装帧:

isbn:9782711787210

- Les clés pour se vendre et vendre sur Internet - Outils de promotion, techniques de merchandising, fidélisation... Optimiser sa chaîne de valeur - 10 règles pour réussir une campagne d'e-mailing, Web 2.0, e-crm, mobile marketing, ...

Alors qu'il est déjà un titre de référence pour les professionnels et les écoles de commerce, attentifs à l'évolution rapide d'Internet, cette nouvelle édition, enrichie et actualisée, propose encore plus d'avis d'experts, de cas pratiques et de nouvelles thématiques incontournables, tels le Web 2.0, l'e-crm et le marketing mobile. Avec un chiffre d'affaires en constante évolution, Internet s'est imposé en quelques années comme l'outil n° 1 pour la recherche de fournisseurs et de prestataires. Pour une entreprise, cela signifie qu'il n'est plus aujourd'hui possible de se passer d'une

présence sur le Web. Elle doit se doter d'un site reflétant son positionnement et sa philosophie, qui soit avant tout « orienté client ». Le site s'articulera autour de cet axe prioritaire : une offre intelligible, une navigation conviviale, logique et efficace, des actions de promotion dont le succès se conjugue avec le respect des droits comme avec les attentes des internautes. Du déploiement d'une présence sur le Web - qui implique des actions de communication et vise à amener contacts et clients sur un site - jusqu'à l'achat de mots clés, la mise en place de partenariats, la location d'adresses e-mail..., comment combiner les différents canaux d'acquisition à la disposition de l'entreprise ? Comment trouver le juste équilibre entre recrutement de prospects et fidélisation des clients ? Quelles méthodes de la grande distribution et du marketing direct adopter pour développer son site ? Dirigeant de PME, responsable marketing, chef de produit, chef de projet Web, cybermarchand..., cet ouvrage vous aidera à concevoir un site à votre image et en adéquation avec votre stratégie commerciale, à structurer et présenter votre catalogue, à communiquer sur vos services, à observer la réglementation, etc. En bref, à être présent sur ce canal de distribution, désormais incontournable.

L'auteur vu par l'éditeur

Pascal LANNOO est consultant en e-commerce, e-merchandising et marketing, thématiques pour lesquelles il intervient en tant que formateur en France et en Allemagne (Ford, Redcats, groupe ESG Paris). Corinne ANKRI, consultante en marketing direct, web-editing et e-learning (Areva, Renault Academy), a conçu des solutions intranet chez Cegetel dès 1998. Ayant respectivement occupé les fonctions de directeur des opérations et de responsable contenu chez Dealpartners (Uniondream, Clust.com, M6, Egg, Excite), ils comptent tous deux parmi les pionniers de l'e-commerce en France.

作者介绍:

目录:

[e-marketing & e-commerce 下载链接1](#)

标签

电子商务与

评论

[e-marketing & e-commerce 下载链接1](#)

书评

[e-marketing & e-commerce 下载链接1](#)