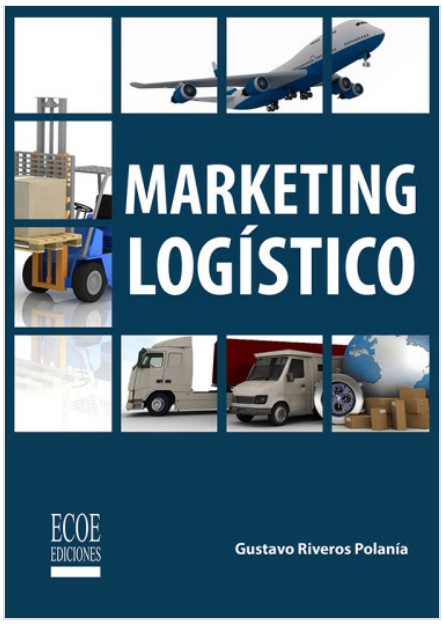
Marketing Logístico



Autor

Gustavo Riveros Polanía

Sinopsis

Si quiere destacarse entre la competencia, la empresa de hoy debe migrar del marketing transaccional la búsqueda de clientes por medio de mensajes masivos al marketing relacional la fidelización de clientes y la administración de la demanda por medio de mensajes y productos personalizados. Esto implica que incluso la logística de la distribución física de los productos y servicios debe ser planificada, ejecutada y controlada en términos de las exigencias de los consumidores con el objeto de garantizar su fidelidad y, con ello, obtener beneficios para la empresa. El marketing logístico se encarga de presentar el producto adecuado en el lugar y momento apropiados al consumidor. Marketing logístico es el resultado de la larga experiencia del autor como académico y consultor en marketing y canales de distribución. El libro está apoyado en cuatro pilares fundamentales: los canales de distribución como piezas indispensables del mercadeo y socios en el proceso logístico; los métodos de determinación de precios a los canales con base en metas de márgenes de utilidad; el rol del marketing relacional en el proceso logístico; y los componentes de la cadena logística nacional e internacional (bodegas, trastiendas, almacenes, zonas francas, puntos de venta y puertos).

Impreso

Año de publicación: 2016

Presentación: Libro de tacto blando (Tapa blanda o Bolsillo)

Tamaño: 24 x 17 cm

Número absoluto de páginas: 196 Páginas

Número de páginas previas al contenido principal: 16 Páginas

Número de páginas del contenido principal: 170 Páginas

Número de páginas posteriores al contenido principal: 10 Páginas

ISBN13: 9789587712872

$60.000 COP

2026 © Sistema Integrado de Metadata Estandarizada desarrollado por Hipertexto - Netizen

Al final incluye un capítulo sobre el rol de las redes sociales como nuevos canales de distribución.Este texto es útil como material de consulta para estudiantes de Mercadeo, Logística y Administración de Empresas en los niveles de pregrado y posgrado, y también como texto de referencia para empresarios y consultores en canales de distribución y logística.



Sobre el autor

Gustavo Riveros Polanía

E-Book

Año de publicación: 2016

Presentación: EPUB (Digital: online)

Número absoluto de páginas: 198 Páginas

ISBN13: 9789587712896

$29.900 COP

E-Book

Año de publicación: 2016

Presentación: PDF (Digital: online)

Número absoluto de páginas: 198 Páginas

ISBN13: 9789585081574

$29.900 COP

IBD

Año de publicación: 2016

Presentación: Tapa blanda o Bolsillo

Tamaño: 24 x 17 cm

Número absoluto de páginas: 196 Páginas

ISBN13: 9789587712872

$10.000 COP

2026 © Sistema Integrado de Metadata Estandarizada desarrollado por Hipertexto - Netizen



Palabras clave

Marketing relacional; Marketing transaccional; Logística; Distribución; Fidelización; Gestión de clientes; Cadena de suministro; Estrategia empresarial; Distribución física

2026 © Sistema Integrado de Metadata Estandarizada desarrollado por Hipertexto - Netizen