Merchandising

La seducción en el punto de venta

Autor

Jorge Eliécer Prieto Herrera

Sinopsis

Uno de los grandes obstáculos que encuentran los fabricantes a la hora de distribuir sus productos es la exhibición de estos en los puntos de venta. Por lo cual, el detallista se ve presionado por ellos, para que sus propuestas sean protagonistas en el punto de venta. Sin embargo, no se puede complacer a todos, para que todos; ganen deben crear un plan equilibrado y estratégico. En esta tercera edición se encuentra una guía ampliada para gestionar el merchandising, que inicia con la teoría básica de este, su devenir histórico y su relación con el marketing empresarial; y presenta las herramientas fundamentales para la aplicación del merchandising en cualquier tipo de empresa con diferentes productos y servicios. El libro está dirigido a estudiantes, profesionales, interesados y encargados en temas de administración, mercadeo, gerencia, ingeniería industrial, diseño gráfico, ventas y temas afines.

JP

Sobre el autor

Jorge Eliécer Prieto Herrera



Impreso

Año de publicación: 2018

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

Tamaño: 24 x 17 cm

Número absoluto de páginas: 152 Páginas

Número de páginas previas al contenido principal: 14 Páginas

Número de páginas del contenido principal: 132 Páginas

Número de páginas posteriores al contenido principal: 6 Páginas

ISBN13: 9789587716368

$60.000 COP

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

E-Book

Año de publicación: 2018

Presentación: EPUB (Digital: descarga y online)

Número absoluto de páginas: 154 Páginas

ISBN13: 9789587716375

$39.900 COP



Palabras clave

Merchandising; Distribución comercial; Exhibición de productos; Punto de venta; Ventas; Marketing; Estrategia comercial; Fabricante; Detallista

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