

O QUE OS CLIENTES AMAM

O GUIA COMPLETO PARA ALAVANCAR
SEUS NEGÓCIOS

HARRY BECKWITH


Best Seller

"ÚTIL, DIRETO E INSPIRADOR."
PUBLISHERS WEEKLY

Resumo de O que os Clientes Amam

As necessidades dos consumidores são moldadas a partir de quatro tendências sociais - a sobrecarga de informação, o declínio da confiança, o fortalecimento do setor de serviços e o desejo de se comunicar e estabelecer relações.

É a partir dessas transformações que o autor ensina a construir uma marca e aproveitar as mudanças no mercado para garantir a satisfação do cliente e manter sua fidelidade.

[Acesse aqui a versão completa deste livro](#)