

O TOQUE INVISÍVEL

AS 4 FERRAMENTAS PARA O
MARKETING MODERNO

HARRY BECKWITH

OS INSIGHTS MAIS ATRAENTES,
PRÁTICOS E REALISTAS
DO ESPECIALISTA EM
MARKETING MAIS CONFIÁVEL
DOS ESTADOS UNIDOS.



Resumo de O Toque Invisível

Com perspicácia e inteligência. Harry Beckwith dá continuidade aos ensinamentos de Vendendo o invisível e mostra como uma empresa prestadora de serviços pode se destacar no mercado. O setor de serviços apresenta uma singularidade: os produtos não podem ser vistos ou tocados.

Ao consumidor é oferecida uma experiência. e para torná-la realmente excepcional. o autor ensina como pôr em prática as melhores estratégias para atrair clientes por meio de quatro conceitos-chave: preço.

marca. apresentação e relacionamento. O texto de Beckwith. estruturado em pequenos relatos. é dinâmico e prende o leitor da primeira à última página.

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