



# INFLUENCIA ONLINE

Psicología del comportamiento para impulsar tu negocio digital, mejorar la conversión y aumentar el *engagement*

ISBN: 978-84-10221-12-3

COLECCIÓN: LID - Acción empresarial

IBIC: KJS; UDBS

THEMA: KJS; UDBS

BISAC: BUS090010; BUS090030; BUS043000

FORMATO: 15 cm x 22 cm PÁGINAS: 224 PESO: 308 g PVP: 23,95 €



Descubre el fascinante mundo de *Influencia online*, donde los expertos Joris Groen y Bas Wouters desentrañan los secretos para transformar simples visitantes en ávidos compradores. Este libro va más allá de las estrategias convencionales, sumergiéndote en la psicología del comportamiento aplicada a la interacción con tu cliente en la web, en la *app* o en la promoción *online* de tu negocio.

Los autores ofrecen pautas específicas y fácilmente aplicables respaldadas por los hallazgos de destacados científicos del comportamiento, incluyendo a Fogg, Cialdini y Kahneman. Descubrirás cómo cautivar a tu audiencia *online*, convirtiendo lo que antes eran abandonos en valiosos registros.

*Influencia online* es mucho más que una guía; es una inmersión profunda en la mente del consumidor digital. Aprenderás a diseñar de manera inteligente anuncios, *landing pages*, formularios y procesos de pago, aprovechando los principios científicos avalados por resultados tangibles.

Con más de 30 casos de éxito reales y más de 100 ilustraciones de prácticas recomendadas y errores que debes evitar, este libro se convierte en tu compañero indispensable para crear un excepcional viaje *online* del cliente (*online customer journey*).

Además, Pilar Bringas, autora de *Marketing no es solo publicidad*, con su conocimiento de comportamiento del consumidor y su perspectiva estratégica de marketing, añade una capa adicional de riqueza al libro. Su contribución como colaboradora y coordinadora enriquece la obra con valiosas ideas para destacar, aumentar conversiones y construir relaciones duraderas con tus clientes *online*.

¿Estás listo para llevar tu presencia online al siguiente nivel? *Influencia online* es tu guía esencial más completa.

## SOBRE LOS AUTORES

**Bas Wouters** es un joven emprendedor en serie que logró un crecimiento de ingresos de más del 500 % en el mundo de las finanzas, construyó un negocio multimillonario desde cero y revolucionó la industria de la cocina holandesa como emprendedor en un negocio online, y todo ello aplicando la ciencia de la persuasión. Impulsado por el inmenso poder de esta ciencia, Bas decidió aspirar a lo más alto del mundo de la influencia: unió fuerzas con el Dr. Robert Cialdini, el padrino de la influencia, por quien fue entrenado personalmente, y juntos sentaron las bases de una colaboración que continúa hasta hoy. A continuación, Bas escribió *Online Influence* y fundó el Online Influence Institute, donde empresas como Disney, Allianz y Booking.com han recurrido a su experiencia.

**Joris Groen** psicólogo especializado en traducir las ciencias humanas en pautas de diseño prácticas para el mundo digital. Ha trabajado como diseñador de UX para agencias, empresas y marcas líderes. En 2012, fundó BuyerMinds, una agencia que opera a nivel internacional en el campo del diseño de comportamiento. Ha diseñado y mejorado cientos de sitios web, tiendas de e-commerce, aplicaciones, correos electrónicos y campañas online, siempre partiendo de un enfoque científico basado en la psicología del comportamiento, la investigación y los datos. Además de gestionar equipos de diseño, Joris ha formado a cientos de estudiantes y profesionales en todo el mundo, incluidos diseñadores web, diseñadores de UX, especialistas en marketing online y propietarios de productos de Coca-Cola, KLM, Alibaba y bol.com, entre otros. Actualmente trabaja para Booking.com.