

INFLUENCIA ONLINE

Descubre como diseñar estrategias innovadoras para convertir visitantes online en compradores efectivos para el éxito de tu negocio. Este libro explora la psicología de comportamiento aplicada a la interacción con el cliente en la web o en la app del negocio.

Esta nueva publicación de LID Editorial te guiará a partir de cómo diseñar de una manera inteligente anuncios, *landing pages*, formularios y procesos de pago basados en hallazgos de científicos del comportamiento como Cialdini, Fogg y Kaheneman. Profundiza en cómo las emociones y el comportamiento impactan en el momento de tomar decisiones al realizar compras por medios digitales.

Todo ello acompañado de más de 30 ejemplos de éxitos reales y más de 100 ilustraciones de prácticas recomendadas y errores comunes, en los cuales se destaca que es necesario tener una identidad de marca sólida que se comunique correctamente. También comenta que el SEO sigue siendo determinante en el marketing digital y claro todo esto apoyado por las redes sociales. 🍀

Autores: Bas Wouters y Joris Groen
Editorial: LID Editorial
De venta en: Cadenas de librerías
Costo: 760 pesos

