

Smart Strategy of Marketing: Persaingan Pasar Global

Buku ini memang berbasis pemasaran, namun penulis sengaja ingin membedakan dalam penyampaian yang lebih simple dan praktis dalam uraian dan aplikatif dalam contoh mudah dan ringan yang sebenarnya banyak terjadi disekitar kita.

Pemasaran memang terkesan mudah hanya untuk menawarkan produk, namun akan terasa rumit ketika bagaimana kita mempertahankan pelanggan agar tetap setia. Buku ini condong mengungkap langsung kegiatan apa, bagaimana dan cara apa yang tepat untuk memilih strategi pemasaran. Perlu diingat customer tidak hanya dieksploitasi dalam pembelian produk namun kita harus kembali mengingat bahwa customer adalah mitra utama dalam pemasaran produk sebagai pengguna dan penghabis produk tersebut.

