Il referral marketing

Di Mariola P., Colombo A., Alleruzzo I.,

Guerini Next editore

Pagine: 200

Prezzo: € 24,00

ISBN: 9788868961985

Sinergie professionali, contatti, nuovo business. Questi termini sono sempre più spesso usati nel linguaggio corrente di professionisti e imprenditori. Nell’epoca di connessioni sempre più veloci, della possibilità di accedere a reti sociali sempre più vaste una parola è tornata prepotentemente alla ribalta: relazione. Se è vero che oggi i concetti di B2B e B2C sono stati sostituiti da quello di Human to Human e che anche le grandi aziende cercano canali di comunicazione relazionali con i consumatori, questo vale ancora di più nel mondo dell’imprenditoria, dei professionisti e delle piccole e medie imprese.

Mondo in cui la longevità di rapporti professionali, di

sinergie, collaborazioni e sviluppo del fatturato passano da concetti che si basano sulla fiducia, la collaborazione e la reciprocità. In questo contesto, che vede nel networking uno degli strumenti principali per lo sviluppo del business, si colloca il referral marketing, ossia una modalità che vede nella relazione tra persone una leva imprescindibile e che sposta l'asse dell'economia da competitiva a collaborativa, puntando su risultati comuni e condivisi.

Un libro ricco di consigli, spunti e riflessioni che condivide felici esperienze di business, raccontate da personaggi di spicco del mondo imprenditoriale, della formazione e del networking italiano e internazionale.

Paolo Mariola è National Director di BNI Italia. Dopo oltre vent'anni di carriera nell'ambito manageriale (Accenture, Mediobanca, Cap Gemini Ernst & Young) e imprenditoriale, decide di intraprendere una nuova avventura portando in Italia BNI, un'organizzazione di networking nata negli USA nel 1985 che ha come scopo lo sviluppo del business di professionisti e imprenditori. Uno sviluppo che avviene grazie ad un fattore chiave per la vita di qualsiasi azienda e professione non solo in Italia ma in tutto il mondo: il passaparola.

Andrea Colombo è Executive Director in BNI. Imprenditore e formatore, è autore di *Qui e ora. Più consapevoli per valorizzare il proprio talento e raggiungere il vero successo* (Milano 2016) e *Il valore della relazione* (con G. Moschino, Genova 2017). È inoltre co-Master Franchisor di Asentiv Italia – Referral Institute e, in qualità di trainer e coach, collabora con professionisti e imprenditori al fine di sviluppare procedure di successo nel Referral Marketing organizzato, strategico e strutturato.

Irene Alleruzzo è Marketing Coordinator di BNI Italia dal 2009. Dal 2013 si occupa di consulenza e formazione nell’ambito di progetti di comunicazione e di personal branding per aiutare aziende, professionisti e imprenditori a migliorare e gestire la propria immagine.

The post Il referral marketing appeared first on Key4biz.

https://www.key4biz.it/il-referral-marketing/223808/