
MICHAEL SOLOMON

Author of Consumer Behaviour: Buying, Having, and Being

LONDON
SPEAKER
BUREAU



Buku-buku Michael Solomon, termasuk Perilaku Konsumen: Membeli, Memiliki, dan Menjadi, adalah beberapa buku yang paling banyak digunakan tentang masalah pemasaran dan pemahaman konsumen di dunia.

Solomon menyarankan klien global tentang strategi pemasaran agar mereka lebih berpusat pada konsumen. Dia secara teratur muncul di acara televisi termasuk The Today Show, Good Morning America, dan CNN untuk mengomentari masalah konsumen, dan dia sering dikutip di outlet media utama seperti The New York Times, USA Today, Adweek dan Time.

Topics

- Business
- Communications
- CRM
- Customer Service
- Marketing

Sebagai Profesor Pemasaran di Haub School of Business di Saint Joseph's University di Philadelphia, Solomon menggabungkan teori akademik mutakhir dengan strategi dunia nyata yang dapat ditindaklanjuti. Dia membantu manajer masuk ke dalam kepala pelanggan mereka sehingga mereka dapat mengantisipasi dan memenuhi kebutuhan terdalam dan paling mendesak mereka - hari ini dan besok. Seorang eksekutif di Subaru mengatakan yang terbaik: "Pria itu adalah seorang sarjana yang mutakhir dan bijaksana di jalan."

Solomon bertujuan untuk membantu klien menjangkau - dan melibatkan - pelanggan yang berubah-ubah. Dia berbicara tentang bagaimana memanfaatkan kekuatan konsumsi kolaboratif, menginspirasi perusahaan untuk mengubah pelanggan dari pion menjadi mitra saat Anda mengembangkan produk baru dan strategi komunikasi. Solomon juga berbagi wawasannya tentang masalah saat ini dan tantangan dalam perilaku konsumen.

Solomon sangat bersemangat tentang dunia luar biasa dari konsumen biasa, menunjukkan bagaimana perilaku sehari-hari jauh lebih bermakna daripada yang kita pikirkan - dan jalur penting untuk meraih perhatian dan loyalitas pelanggan Anda.