MICHAEL SOLOMON

Author of Consumer Behaviour: Buying, Having, and Being

LONDON
SPEAKER
BUREAU

Topics

- Business
- Communications
- CRM
- Customer Service
- Marketing

マイケル・ソロモンの著書「消費者の行動：購買、持ち、そして存在」は、世界の消費者のマーケティングと理解をテーマにした最も広く使われている本です。

ソロモンは、グローバルな顧客にマーケティング戦略についてアドバイスし、それらをより消費者中心にします。彼は、The Today Show□Good Morning America□CNNなどのテレビ番組に定期的に出演し、消費者問題についてコメントしています。また□The New York Times□USA Today□Adweek□Timeなどの主要メディアでも頻繁に引用されています。

ソロモンはフィラデルフィアにあるセントジョセフ大学のHaub School of Businessのマーケティング教授として、最先端の学術理論と実用的な現実世界の戦略を組み合わせています。彼は、マネージャが顧客の頭の中に入るのを手助けして、今日そして明日 - 彼らが彼らの最も深くそして最も差し迫ったニーズを予想しそして満たすことができるようにする。スバルの幹部はそれを最もよく言った：「その男は現在の、そして通りに賢い学者です。」

ソロモンは、クライアントが気まぐれに顧客を獲得し、関与させるのを支援することを目指しています。彼は共同消費の力をどのように利用するかについて話して、あなたが新製品とコミュニケーション戦略を開発するときに顧客を質からパートナーに変えるよう促します。ソロモンはまた、消費者行動における現在の問題と課題についての彼の洞察を共有しています。

ソロモンは、日常の行動が私たちが考えるよりはるかに有意義であることを示し、そしてあなたの顧客の注意と忠誠心をつかむための不可欠な道筋を示しています。