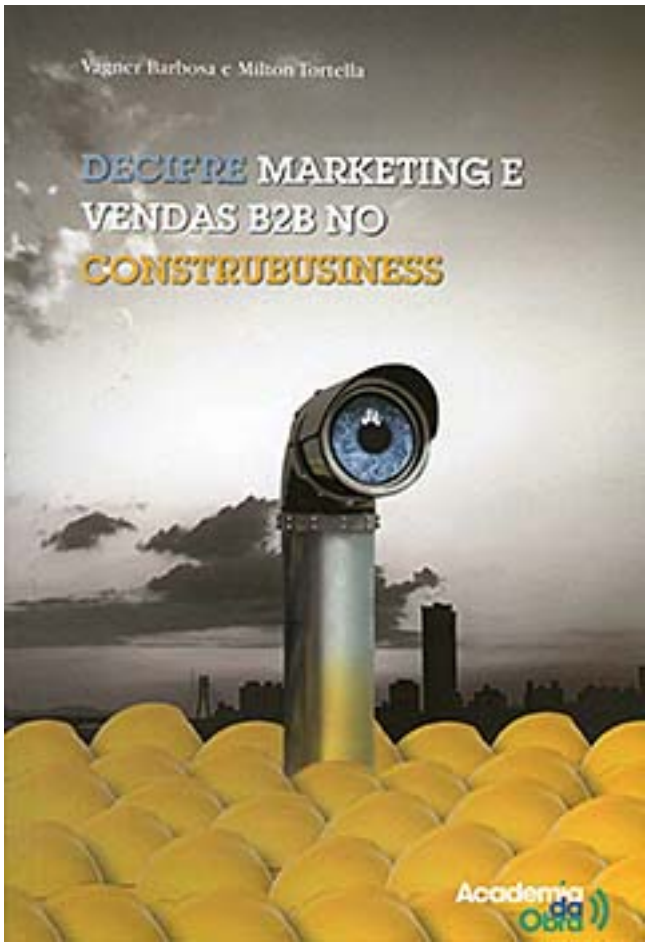
17/09/2015 - Livro mostra o mapa da mina para atuar no segmento de marketing e vendas no Construbusiness



Obra inédita foi elaborada em parceira entre dois experientes profissionais, que atuam no setor há mais de duas décadas

Os profissionais de comunicação, marketing e vendas que atuam na construção tem uma nova publicação para análise, planejamento, consulta e reflexão das estratégias e táticas adotadas no setor. A obra Decifre Marketing e Vendas B2B no Construbusiness é resultado da experiência de mais de duas décadas do especialista em vendas e comunicação Vagner Barbosa e do publicitário Milton Tortella. O lançamento ocorreu, na quarta-feira (16/09), na Livraria Martins Fontes, em São Paulo.

O livro inspira o leitor a um debate sobre como é possível melhorar os métodos, as ferramentas e o planejamento estratégico para obter resultados continuamente melhores em prazos cada vez mais desafiadores, entregando, dessa maneira, construções com mais qualidade e sustentabilidade.

Em dez capítulos, Decifre Marketing e Vendas B2B no Construbusiness aborda de forma minuciosa uma dos maiores, mais importantes e complexos segmentos da economia brasileira, que representa 5,8% do PIB nacional, e engloba uma cadeia de valor robusta, que envolve desde a mineração de agregados, passando por uma gama de atividades industriais e de serviços, pela construção de pequenas obras, reformas e manutenção até os grandes

empreendimentos de infraestrutura.
Essas características – complexidade e grandiosidade – resultam em qualidades ímpares para o setor de construção e, ao mesmo tempo, em particularidades e segredos, que exigem, do ponto de vista mercadológico, uma atuação particular e diferenciada nas áreas de comunicação, marketing e vendas, fugindo de métodos clássicos e fórmulas acadêmicas, e o entendimento de alguns vetores que podem influenciar fortemente no sucesso do planejamento e das ações estratégicas adotadas.
Outro diferencial de Decifre Marketing e Vendas B2B no Construbusiness, editado pela Academia da Obra, é tratar o universo Business to Business, ou seja, de abordar assuntos específicos e estratégicos para melhor compreensão, análise e avaliação do leitor sobre esse mercado, que envolve clientes empresariais e fornecedores empresariais. O objetivo dos autores é levar o máximo de informações sobre esse nicho, uma vez que existe pouco material que trata do assunto, se comparado ao mercado Business to Consumer (B2C).
Nas 120 páginas, o leitor tem a oportunidade, ainda, de conhecer os personagens que integram o setor – arquitetos, engenheiros, compradores, mestres de obra – e suas responsabilidades. Há ainda um capítulo específico sobre preço, que relata se ele é realmente um fator determinante na construção.
A obra Decifre Marketing e Vendas B2B no Construbusiness está à venda na livraria Martins Fontes.

Mecânica de Comunicação