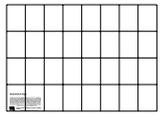
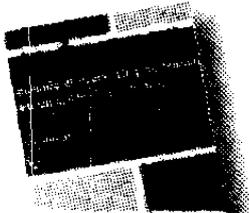


IDEAL	Tirada: 34.607	Sección: Contraportada	
	Difusión: 30.466 (O.J.D)	Espacio (Cm_2): 63	
Andalucía General	Audiencia: 106.631 (E.G.M)	Ocupación (%): 6%	Imagen: Si
Diaria	02/10/2005	Valor (€): 166,61 Valor Pág. (€): 2.458,14 Página: 100	

Situaciones de riesgo

¿Cuáles son esos campos plagados de minas por los que transitan los profesionales del marketing? En general se dividen en cuatro grandes terrenos: el producto, la distribución, la promoción y el precio. Un mal paso en cualquiera de estas áreas es capaz de eliminar los beneficios obtenidos en las otras tres. Esta es la razón por la que la Harvard Business Review publica tantos casos sobre marketing. El marketing plantea auténticos dilemas, casos en los que personas inteligentes llegan a enfrentarse con situaciones llenas de riesgo.



Qué hacer cuando el marketing se convierte en un campo de minas

Harvard Business. Empresa Activa. 11 euros