Nuevo E-book para la gestión de los leads en el sector deportivo

El sector deportivo está viviendo un incremento a la hora de ofrecer productos y servicios más diferenciados y disruptivos. Es por esto por lo que es necesario que el proceso de captación de nuevos clientes sea cada vez más elaborado y creativo.

Para mejorar ese proceso de captación y conseguir que cada vez más clientes acudan a nuestra instalación, la consultora Valgo Investment ha desarrollado un E-book con 10 claves para mejorar en el proceso de captación de una forma continuada, productiva y eficaz con diferentes herramientas de marketing y comunicación.

Link to Original article: https://www.circulodegestores.com/blog/nuevo-e-book-para-la-gestion-de-los-leads-en-el-sector-deportivo?elem=126092