138 pages intérieures imprimées sur Lynx 140M - épine à 0.95cm - finition de couverture à confirmer avec Sylvie

GÉNÉRATION C

Depuis la dernière récession, la confiance de la population envers les institutions ne cesse de décliner. Aujourd'hui, nous nous fions davantage aux recommandations de nos pairs qu'à toutes autres formes traditionnelles de publicité et de marketing. En tant que consommateurs connectés, nous pouvons influencer notre communauté, et nous jouons un rôle actif dans l'économie globale. Nous sommes devenus des *consomm'acteurs* du Web et des médias sociaux : la Génération C, une génération qui comprend tous les utilisateurs – consommateurs de la planète, et qui obligent les institutions, les marques et les entreprises à adopter de nouvelles façons de faire des affaires.

Ce livre explore les comportements des différentes générations de consommateurs connectés qui constituent la Génération C pour vous aider à mieux comprendre votre auditoire, et trouver comment rejoindre efficacement votre clientèle. Présenté en quatre livrets, ce nouveau guide professionnel analyse et commente les plus récentes études et recherches d'experts à travers une série d'infographies et d'entrevues exclusives.

Raymond Morin accompagne les entreprises et les organisations dans leur transformation numérique et sociale depuis plus de 20 ans. Il a participé à la naissance des premiers portails Web, et à l'émergence des premières communautés sur les réseaux sociaux. Auteur et blogueur très actif, il a publié trois ouvrages sur la révolution numérique, et collaboré à trois autres guides à titre de co-auteur. *GÉNÉRATION C – Le marketing de confluence à l'ère des consomm'acteurs* est la somme de son expérience.

9 782981 769909

Raymond Morin

GÉNÉRATION C

Generation C_francais_C1C4_presse.indd All Pages
2018-08-10 11:56 AM