

“Dit is een bijzonder goed boek. Echt, een heel sterke analyse van hoe communicatie vandaag werkt. Bovendien vlot om lezen en rijk geïllustreerd met vele voorbeelden en feiten zoals het een professional van Insites betaamd. Iedereen die in marketing, media of communicatie zijn job nog enigszins behoorlijk wil invullen: just read it.”

MARC MICHILS

“Eindelijk een boek dat niet alleen aangeeft dat de consument veranderd is, maar dat praktische inzichten geeft hoe je daar dient op in te spelen. Verplichte lectuur voor iedereen die te maken heeft met consumenten marketing.”

PROF. GINO VAN OSSEL

“Steven Van Belleghem schetst in zijn boek op heldere wijze hoe de relatie tussen merk en consument veranderd is en hoe de ‘dialogue’ tussen beiden de relatie nieuw leven in kan blazen. Aan de hand van tal van praktijkcases wordt uiteengezet hoe die dialoge dient te worden aangegaan. Een aanrader voor iedereen die de huidige beperkingen van traditionele advertising onderkent en een must voor iedereen die eager is om de nieuwe consument te doorgronden.”

HENK EISING  
International Market  
Research Manager Heineken

## De Conversation Manager

De voorbije jaren is het internet geëvolueerd van een statisch naar een sociaal platform. Deze evolutie heeft een impact op de manier waarop consumenten communiceren en aankoopbeslissingen nemen. Jammer genoeg zijn de meeste adverteerders blijven stilstaan.

Adverteren op de traditionele manier werkt niet langer. Er is nood aan verandering in de dagelijkse manier van werken van elke adverteerder. De kloof tussen de hedendaagse consument en de traditionele adverteerder stijgt dag na dag.

Dit tijdperk is niet het einde van de advertentiemarkt, maar is het einde van de adverteerder!

Dit boek biedt de oplossing voor deze uitdaging: een veranderingstraject van adverteerder naar Conversation Manager. De Conversation Manager heeft een frisse visie op hoe merken succesvol opereren in samenwerking met de hedendaagse consument. Converseren met consumenten staat daarbij centraal. Luisteren naar en converseren met consumenten is een noodzakelijk talent om u om te scholen tot een Conversation Manager. Het boek beschrijft aan de hand van sprekende voorbeelden en duidelijk concepten hoe een adverteerder zich kan omscholen tot een Conversation Manager.

Het blijft niet bij een theoretisch denkkader. Het boek biedt eveneens praktische tools om uw veranderingsproces binnen de 48 uur te starten. U vindt hier concrete tips om de bedrijfsstrategie aan te passen in de richting van conversation management. U vindt er tal van handige online tools die u helpen in uw nieuwe job: de Conversation Manager.



De Conversation Manager

STEVEN VAN BELLEGHEM



# De Conversation Manager

*het einde van de  
traditionele adverteerder*

STEVEN VAN BELLEGHEM

LANNOO  
CAMPUS



UITGEVERIJ  
LANNOCAMPUS  
ISBN 978 90 209 89465

9 789020 989465