

Por dónde empiezo 2.0

Consejos básicos para vender y venderse en Internet. En un momento en el que se juntan una crisis galopante con una explosión de las nuevas tecnologías y, sobre todo de las redes sociales, se hace casi imprescindible que alguien nos cuente con palabras a nuestro alcance qué es realmente eso de la web 2.0, cómo nos afecta y, lo más importante, cómo nos puede ayudar.

Este pequeño libro de Natalia Gómez del Pozuelo pretende ser una guía para todos aquellos (que no son pocos) que miran y escuchan asombrados a la gente a su alrededor (incluidos sus propios hijos) hablando sobre las bondades de las nuevas

Redes sociales. De forma amena, la autora te presenta todas las opciones disponibles para que elijas aquella que se adecua más a tus necesidades y usos.



CALIFICACIÓN: ★★★★★/8

TÍTULO: Por dónde empiezo 2.0. Consejos básicos para vender y venderse en Internet.

AUTOR: Natalia Gómez del Pozuelo.

EDITORIAL: Empresa activa.

DISTRIBUIDOR: www.empresaaactiva.com y <http://nataliagomezdelpozuelo.wordpress.com>.

FORMATO: 13,2 x 21,2 cm.

IDIOMA: Español.

125 páginas.

PRECIO: 9 EUR libro físico; 5 EUR ebook.

comunicaciones y no se atreven casi ni a poner las manos sobre el teclado.

Desde un punto de partida del completo desconocimiento (donde la propia autora reconoce que se encontraba hace no demasiado tiempo), nos lleva de la mano por un recorrido a través de las principales redes sociales haciendo hincapié en cómo pueden ayudar a cada uno de los siete grupos en que divide a la población y entre los que seguro que nos encontraremos. Cuando decimos las principales redes sociales, no hemos dicho todas porque en un ámbito como el de Internet, la palabra todas debe utilizarse con mucha precaución pero no queremos decir en ningún caso que se limite a hablar de Facebook, Twitter y LinkedIn sino que aporta decenas de lugares a los que acudir dependiendo de nuestra profesión o nuestras intenciones laborales.

Si la mejor forma de demostrar que uno sabe de algo es aplicar esos conocimientos a uno mismo, el caso de este libro es un claro ejemplo de que, sin duda, la autora sabe promocionar y difundir un producto que ha llegado a nuestras manos gracias a una labor, que si bien no se aplica en pocos días, sí podemos aprender en el poco tiempo que nos llevará leer sus amenas ciento y pico páginas.