

## EDICIONES URANO – EMPRESA ACTIVA

### Dos libros en uno...



### *Smoke selling y El retrato del rey*

## Claves del futuro del marketing y la publicidad en la era del consumidor

Empresa Activa lanza al mercado *Smoke selling y El retrato del rey*, dos formas distintas de explicar en qué consiste el nuevo marketing. Se trata de **dos libros en uno** que permitirán al lector acercarse a las nuevas herramientas de comunicación con un formato novedoso, a través de un ensayo, por una de las caras del libro, o con un entretenido cuento, por la otra parte.

### ¿Por qué lado quiere comenzar a leer?

*Smoke selling* es un breve ensayo que analiza cómo las bases de la publicidad y el marketing, las irónicamente llamadas “industria de la venta de humo”, están siendo fuertemente sacudidas por las nuevas tecnologías. Su autor, **Javier Suso**, apoyándose en su propia experiencia como Director General en la oficina de Shackleton en Madrid, explica la necesidad de definir un nuevo paradigma de comunicación comercial. A su juicio, la publicidad construida sobre las bases de los paradigmas tradicionales cada vez es menos eficaz.

El autor explica cómo en los últimos años se ha producido una evolución en el mundo de la publicidad: se ha pasado de la era del producto a la de la marca, hasta llegar a la era del consumidor, en la que ahora nos encontramos, donde además de los medios convencionales son muchos los agentes capaces de generar referencias sobre una marca.

A través de ejemplos e ideas muy prácticas el libro muestra la forma en la que las marcas se han comunicado en el pasado con los consumidores, expone los detonantes de la revolución que se está produciendo en la industria publicitaria, descubre cómo se traducen a la realidad dichos cambios y da a conocer las implicaciones de los mismos

para los profesionales y las compañías del sector. Además, *Smoke selling* enseña a sacar el máximo rendimiento a las nuevas tecnologías con el fin de que las empresas, más allá de las agencias de publicidad, aprovechen las múltiples opciones de interacción con sus clientes.

*El retrato del rey* es un breve relato, muy entretenido, en el que se expone el cambio de modelo que estamos viviendo. A lo largo de sus páginas, el lector se trasladará al reino de Toffu y será testigo de los esfuerzos de su joven monarca para conectar y comunicarse con su pueblo. Cada capítulo se completa con una serie de conclusiones sobre el buen uso de la comunicación, una ayuda muy eficaz para alcanzar el éxito personal o empresarial.

Tanto *Smoke selling* como *El retrato del rey* explican los mismos argumentos de manera diferente: hoy en día, las marcas deben ofrecer a los consumidores una contrapartida justa a la hora de ser aceptadas en su cada vez más valorado tiempo de ocio. Esto se consigue comunicando un contenido, una experiencia o una funcionalidad tan relevante como para lograr que sea el consumidor quien voluntariamente se acerque a la marca.

*Smoke selling* y *El retrato del rey*, un libro indispensable y muy adecuado al momento en el que nos encontramos.

#### **El autor:**

**Javier Suso** es Licenciado en Administración y Dirección de Empresas, MBA, Master en CRM y Comercio Electrónico y Diplomado en Investigación de Marketing.

Después de trabajar en muchas agencias de publicidad se incorpora a una de las agencias más innovadoras, Shackleton, de la cual es Director General en la Oficina de Madrid.