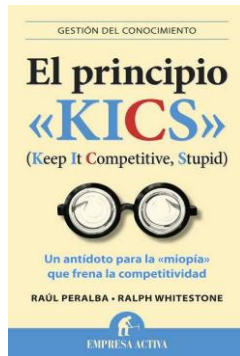




EMPRESA ACTIVA



El principio «KICS»

(Keep It Competitive, Stupid)

Un antídoto contra la miopía que limita la competitividad en entornos dinámicos, cambiantes y en ocasiones hostiles.

En un mercado saturado, en el que la lucha por los clientes es extrema y con una tecnología al alcance de todos, no basta únicamente con hacer las cosas bien. Este algo más es lo que limita la competitividad de muchas empresas y muchos no ven. Sufren de una “miopía” que recorta y condiciona su capacidad competitiva. ¿Cómo conseguir que los clientes se identifiquen, distingan y prefieran nuestro producto frente al de la competencia?

Parafraseando el principio de gestión de la simplicidad *KISS (Keep it simple, stupid)*, **El Principio KICS (Keep It Competitive, Stupid)** presenta una serie de pautas que ayudarán a tomar las medidas adecuadas para corregir los factores que frenan la competitividad.

Raúl Peralba/Ralph Whitestone, desarrolla los fundamentos del **Principio KICS**, para el que el posicionamiento se convierte en la estrategia competitiva más eficaz en entornos hipercompetitivos. Hoy para ser realmente competitivos hacen falta dos cosas: un producto que alcance o supere el umbral de calidad esperado y una imagen diferenciada y más atractiva en la mente de los clientes, que la de los competidores, soportada por una marca. Una cosa no funciona sin la otra. Hay que mirar más allá de la eficacia operativa y la productividad.

Sin embargo, muchas empresas siguen sin entenderlo y no dedican esfuerzos a lograr crear percepciones en la mente de sus clientes actuales y potenciales que los diferencien y aventajen frente a los productos de su competencia. Siguen fieles a la tradicional concepción de que la calidad y el buen producto bien se venden, ajenos a la nueva realidad. En este sentido, el libro se presenta como el antídoto necesario para corregir esta cortedad de alcances de miras, lo que su autor llama *miopía*.

El principio KICS (Keep It Competitive, Stupid) de **Raúl Peralba-Ralph Whitestone**, condensa los más de 50 años de experiencia profesional, utilizando como base para su metodología las enseñanzas de posicionamiento estratégico de Jack Trout.

El autor:

Raúl Peralba/Ralph Whitestone es Presidente y fundador de Positioning Systems, primera consultora especializada en Posicionamiento & Ingeniería de marcas y Socio-Director de la red Trout&Partners, que dirige Jack Trout.

Ha dirigido proyectos para grandes y pequeñas empresas e instituciones de distintos sectores en España, UE, Latinoamérica, China y EEUU.

Es coautor de los libros de Jack Trout en español y autor de *El posicionamiento de la Marca España* (Ganador del XII Premio Ensayo 2009, Círculo de Empresarios, Madrid).

TÍTULO ORIGINAL:	Principio KICS, El
PRECIO:	13 €
CÓDIGO:	039000263
ISBN:	978-84-92452-93-4
PUBLICACIÓN:	21/05/2012
ENCUADERNACIÓN:	RCA C/S
FORMATO:	135 x 213
PÁGINAS:	192
COLECCIÓN:	Gestión del conocimiento
Código BIC:	KJC (Estrategia empresarial)
Código BISAC:	BUS063000 (BUSINESS & ECONOMICS / Strategic Planning)