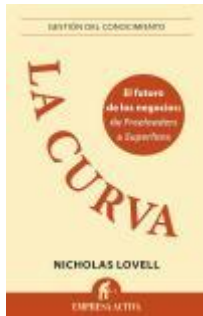


Empresa Activa publica un libro destinado a convertirse en un clásico al estilo de *La economía Long Tail*...



La curva

Una tesis provocadora e importante sobre el futuro de los negocios en una economía dominada por Internet

El mundo está cambiando. Los días en que un modelo de negocio servía para todos ya han pasado y ahora las nuevas reglas del juego están dictadas por Internet. La transición de lo analógico a lo digital ha destruido las ideas preconcebidas sobre el mercado de masas, los precios y los riesgos de la gratuidad, poniendo de manifiesto que el verdadero peligro no es la piratería, sino la competencia. El reto ante el que nos encontramos es el siguiente: compartir es fácil, pero encontrar público no lo es. Hoy en día los consumidores esperan más y más cosas gratis, pero la creación de los productos es cara.

En *La curva* el lector aprenderá una nueva forma de hacer negocios. Se centra en construir relaciones con personas reales y encontrar maneras de animarles o permitirles gastar dinero en productos, servicios y experiencias que valoren.

El siglo XXI se centrará en las relaciones, en los precios variables y en el final de la tiranía material. La solución consiste en dar un giro radical y no centrarse en encontrar el público más amplio posible, sino en buscar a los superfans a quienes les encante el producto. Usar la distribución barata de Internet para iniciar el proceso de conectar con los fans, y luego ofrecerles productos y servicios por los que pagarán muchísimo dinero.

La curva conecta las disciplinas del marketing y las ventas con una batería tecnológica y se divide en tres fases:

1. Encontrar un público.
2. Usar todos los instrumentos para descubrir qué es importante para ese público.
3. Dejar que el público gaste poco o mucho dinero en las cosas que realmente valen.

El libro responde a una pregunta acuciante de la era de Internet: ¿Cómo podemos sustentar una economía global cuando el precio de todo lo digital llega a cero? Para responder a esta cuestión, el autor, **Nicholas Lovell**, analiza cómo la fijación con lo gratuito sólo es una cara de la moneda, cómo el final de la hegemonía del mercado de masas ofrece oportunidades increíbles o cómo los bienes físicos aumentarán su valor incluso mientras se reduce el precio de cualquier cosa que pueda compartirse en forma de *bytes* por Internet.

La curva es un manual indispensable para ganar dinero en una economía digital.

El autor:

Nicholas Lovell es escritor y consultor. Su blog **GAMESbrief** es leído por todos aquellos que están transformando el mundo de los juegos.

Es colaborador de publicaciones como *TechCrunch*, *Wired*, y *Wall Street Journal*.

Vive en Londres.

Más información:

TÍTULO ORIGINAL:	Curve, The
PRECIO:	18 €
TRADUCCIÓN:	Daniel Menezo García
CÓDIGO:	039000319
ISBN:	978-84-96627-99-4
PUBLICACIÓN:	19/05/2014
ENCUADERNACIÓN:	RCA C/S
FORMATO:	135 x 213
PÁGINAS:	352
COLECCIÓN:	Gestión del conocimiento
Código BIC:	KJC , Estrategia empresarial
Código BISAC:	BUS063000, BUSINESS & ECONOMICS / Strategic Planning