



Nuestros diez blogs de cada mes

Seguimos leyendo montones de artículos y comentarios (*posts*) en los mejores blogs de marketing para seleccionar los más interesantes. Como siempre, hay más de temas relacionados con el mundo online (SEO, redes sociales, analítica web...), pero intentamos que haya variedad de temas que abarquen diferentes disciplinas del marketing (branding, precio, ventas, posicionamiento...).

Recordarle que la lista entera de blogs que seguimos están disponibles a través de la web del observatorio www.tatum.es/blogosferamkt

y que tanto desde allí como desde "<http://www.edirectivos.com/blogs/404-Observatorio-de-la-Blogosfera-de-Marketing/09-04-2010/342-Los-mejores-blogs-de-marketing-publicados-en-MK-Marketing--Ventas-en-Abril-2010>", podrá leer los artículos completos que recomendamos, ya que muchos contienen enlaces, fotos o vídeos.

Nos interesa su opinión, así que si cree que hay algún blog que deberíamos seguir o tiene algún comentario que hacernos no dude en escribirnos a blogosferamkt@tatum.es.

<http://silosenovendo.blogspot.com>



Ganar una negociación: sí o sí

Tengo la impresión de que el tema de hoy les va a gustar: voy a disertar sobre NEGOCIACIÓN, algo que sucede día a día en la vida de un vendedor. Lo primero, una definición: "negociar es el arte de conseguir que el otro quede contento por que yo me salga con la mía". Ni más ni menos.

Cualquier otra alternativa no es negociar: si el otro queda contento por salirse con la suya, yo no he negociado, he cedido. Soy un mal vendedor. Si yo me he salido con la mía pero el otro no ha quedado contento,

yo he "extorsionado", "he engañado". Nadie compra nada que no quiere; si yo lo he conseguido, no he negociado, he engañado. Muchas empresas quieren este perfil de vendedor y encima los tienen por "buenos comerciales". [...] Lee el artículo completo en <http://ow.ly/1vCfv>.

<http://www.vocesdemarketing.es>



Reposicionando los viajes a España: I need Spain

Turespaña ha lanzado recientemente una nueva campaña para reposicionar los viajes de turismo a España. Antes, los viajes a España estaban muy marcados por el "sol y playa" que nos hizo famosos en el mundo entero con el logo del sol de Miró. Ahora, con la fuerte competencia y cuestiones coyunturales que no ayudan demasiado (como el aumento del

IVA denunciado por el sector turístico), hay un nuevo concepto.

La campaña tiene unos datos bastante contundentes: difusión en 40 países, a 400 millones de personas, con un presupuesto de 67,8 millones de euros.

Desde el punto de vista del mensaje, se busca no tanto una visión objetiva de las ventajas de viajar a España, sino la experiencia del viaje, desde la perspectiva subjetiva del viajero. [...] Lee el artículo completo en <http://ow.ly/1vBrc>

<http://lasblogenpunto.blogspot.com>



¿Eres diferente? Demuéstralo... Para ser líder no sólo hay que serlo, sino parecerlo

La diferenciación es, indudablemente, la principal baza de posicionamiento de un producto. Pero, tal y como están las cosas, las marcas no solo tienen que afirmarlo, sino demostrarlo. Y además, hacerlo de forma que el mensaje sea asumido por el público.

Bajo esta premisa, los responsables de Procter & Gamble han lanzado a la red esta "atípica y diferencial" propuesta creativa. Un divertido videoclip en el que al ritmo de rap demuestran cómo su papel de cocina "Bounty", es realmente "absorbente".

Dos científicos raperos [...] Lee el artículo completo en <http://ow.ly/1vBUV>

<http://innovationmarketing.wordpress.com>



La nueva ola del "Inbound Marketing"

Esta temporada se lleva el marketing "inbound". Pero ¿es una tendencia que va a permanecer? ¿Y qué significa desde el punto de vista de las técnicas y herramientas a utilizar? El concepto está últimamente de moda (en un campo tan poco dado a las modas como el nuestro ;-) y viene a representar el cambio de filosofía que está sufriendo el marketing en los últimos años [...] Lee el artículo completo en <http://ow.ly/1vDEq>

<http://www.tonimascaro.com>



Innovación Low Cost

La innovación no necesita millones de euros, no es propia de complejos laboratorios, no sólo la hacen ingenieros con bata, no necesita largos años para ver resultados, innovación no es sólo para fines militares o comerciales...

Hemos de saber que la innovación puede ser barata, casera, que puede ser cuestión de entusiasmo y de creer en un sueño [...] Lee el artículo completo en <http://ow.ly/1vCIF>

<http://www.elblogdelmarketing.com>



Burger King y la personalización de tu Whopper

Una de las supuestas ventajas competitivas de Burger King frente a la competencia (especialmente frente a McDonald's) es la personalización de sus hamburguesas. Supuestamente pides

la hamburguesa tal y como te gusta, y la franquicia de comida rápida te la sirve prácticamente en el mismo tiempo que si hubieras pedido una estándar. Ahora para demostrarlo, han desarrollado una campaña llamada *Your whopper, your face*. [...] Lee el artículo completo en <http://ow.ly/1vCxa>

<http://dondestaavinashcuandoselenecesita.blogspot.com>



¿Sabes cuál es la diferencia entre tú y yo? Que yo hago que esto luzca

El objetivo de cualquier negocio online es mejorar la eficiencia del site, por lo que es esencial el asentar la estrategia de testar el contenido, para conocer la conducta del visitante y optimizar la navegación por el site y su rendimiento.

Para plantear un test en el site, la propuesta debe estar en línea con las iniciativas de la empresa y el ROI potencial, para estar seguros de que supone una oportunidad relevante para el negocio. Esto solamente se consigue [...] Lee el artículo completo en <http://ow.ly/1vCID>



<http://marketingtakeaway.com>



Entre valores y atributos

¿Existe alguna diferencia entre valores de compañía y atributos de marca?

La verdad es que es una pregunta difícil de responder y en nuestro caso, solo podemos responderla según la forma en que definamos estos términos. Para nosotros los valores marcan la forma de relacionarse de las personas de la compañía con el resto del mundo y entre ellos mismos.

En cambio, atributos son [...] Lee el artículo completo en <http://ow.ly/1vCNW>

<http://www.marketingdeservicios.com>

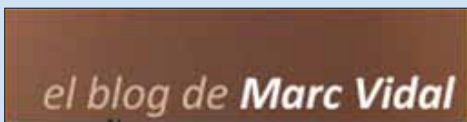


Branding emocional, diez ideas

Unos apuntes personales sobre Branding Emocional (inspirados en Marc Gobe, y con retoques míos):

1.- De consumidores a personas: Actualmente, la norma es dar calidad a un precio adecuado. La preferencia crea la venta. La calidad se debe ofrecer obligatoriamente para sobrevivir en el negocio, se espera y vale más darla [...] Lee el artículo completo en <http://ow.ly/1vCSp>

<http://www.marcvidal.cat/espanol>



El euro periférico

Está claro que la idea de que Grecia puede reducir el déficit del 12 al 3% en dos años es un cuento para niños. Hay expertos que señalan que las alternativas son algún tipo de *default* o abandonar el euro, o inclusive las dos. De hecho, hace años se comentó que las reglas del euro generaban una fisura irrecuperable entre algunos déficits públicos de tipo crónico y que se recrudecerían en una hipotética épocas de vacas flacas. Ya se habla abiertamente de que Grecia abandone el euro [...] Lee el artículo completo en <http://ow.ly/1vDxX>

