



Abstract for promotional use only. Full version available at [www.iesepublishing.com](http://www.iesepublishing.com)

**DOSSIER INSIGHT**

# Estrategias para atraer al nuevo consumidor

## ■ Y ADEMÁS

### AGENDA DEL DIRECTOR GENERAL

Claves de un CEO eficaz

### GENIO HUMANO

Consejos para convertirse en un directivo renacentista

### ABBEY ROAD STUDIOS

¿Cómo decidir la mejor inversión?

### SEAT

Construir una marca con relevancia y singularidad

- TRES PASOS PARA ACOMETER CON ÉXITO LA TRANSFORMACIÓN DIGITAL
- QUÉ PUEDE HACER POR TI EL MARKETING EXPERIENCIAL
- APROVECHA EL *BIG DATA* PARA VISUALIZAR TU MERCADO



# SEAT

## NUEVO SEAT ATECA CAMBIA TU PUNTO DE VISTA CON EL NUEVO SUV DE SEAT



### TECNOLOGÍA PARA DISFRUTAR

El nuevo SEAT Ateca incorpora la tecnología perfecta para que te mantengas conectado en todo momento, gracias al cargador inalámbrico y el sistema de conectividad Full Link, y también la mejor tecnología para mejorar tu comodidad al volante gracias a la cámara 360°.

Además puedes equiparlo con el Pedal virtual, la Luz de bienvenida, el Asistente de aparcamiento automático, el Asistente de Atascos y el Detector de ángulo muerto. Todo para cambiar tu punto de vista sobre lo que significa disfrutar de la conducción más tecnológica y segura.



#### CARGADOR INALÁMBRICO

Menos cables es sinónimo de menos complicaciones. Disfruta de la comodidad de cargar tu móvil de forma inalámbrica en tus desplazamientos.



#### FULL LINK

Conéctate a los tuyos con la pantalla táctil del Nuevo SEAT Ateca y disfruta de todo el potencial de tu Smartphone en el coche: navegador, música, redes sociales, etc.



#### CÁMARA DE VISIÓN 360°

Te ofrece una visión de 360 grados alrededor de tu coche para que te resulte más fácil desenvolverte en situaciones complicadas.

SEAT FOR BUSINESS



SEAT.ES

Consumo medio combinado de 4,3 a 6,3 l/100 km. Emisiones de CO<sub>2</sub> de 113 a 144 g/km. Imagen acabado ATECA Xcellence con opcionales.

Abstract for promotional use only. Full version available at [www.iesepublishing.com](http://www.iesepublishing.com)



DIÁLOGO INSIGHT

**"Construir una marca requiere relevancia y singularidad"**

El presidente de Seat, **Luca de Meo**, explica cómo innovar en un sector en plena revolución. **39**



TEMAS INSIGHT

**Cómo organizar la agenda del CEO**

**Adrián Caldart, Alejandro Carrera y Magdalena Cornejo** revelan las claves de los número uno eficaces. **44**



EDITORIAL

**4** Según **Antonio Argandoña**, la tarea de dirigir es ardua, pero no se puede tildar de monótona.

EN PRIMERA PERSONA

- 5** El año 2017 podría ser decisivo para el futuro de Europa, señala **Víctor Pou**.
- 6** **David J. Teece** conmina a distinguir entre plan y modelo de negocio y desgrana los componentes de este último.

PISTAS INSIGHT

**7** Medidas para combatir el desempleo juvenil, por qué el aumento de las ONG podría aumentar la desigualdad económica, las ventajas de la colaboración entre las grandes empresas y las startups, cuatro enfoques para una gestión pública de éxito, los ingredientes de un buen equipo multicultural y otras tendencias.

■ **Qué puede hacer por ti el marketing experiencial**

La investigación de **Íñigo Gallo** y **Claudia Townsend** desvela cuándo es conveniente dirigirse al corazón del cliente. **23**

■ **Aprovecha el big data para visualizar tu mercado**

El *big data* de las búsquedas online permite conocer mejor a los competidores, como muestra el modelo de **Bernd Skiera** y **Daniel M. Ringel**. **31**



TEMAS INSIGHT

**53** **Consejos para ser un directivo renacentista**

**Ian Goldin** y **Chris Kutarna** ofrecen siete consejos para encarar el futuro con éxito y dejar un legado que perdure en el tiempo.

CASO INSIGHT

**60** **Abbey Road Studios**

Tres directivos comparten sus claves para acometer una inversión con éxito.

ENFOQUE INSIGHT

**65** **Crear lo imposible**

Cómo lograrlo es el secreto mejor guardado del ilusionista **José María de la Torre** y el de las empresas altamente innovadoras, como señala **Joaquim Vilà**.

LA ÚLTIMA

**70** **¿Diversificar o monopolizar?**

**José Azar** expone el lado oscuro de los fondos indexados, basados en la teoría moderna de las carteras del nobel Harry Markowitz.

DOSSIER INSIGHT



**Estrategias para atraer al nuevo consumidor**

¿Cómo ha cambiado el "viaje del cliente"? ¿De qué manera podemos adaptarnos a la realidad de hoy?

- **Tras pasos para acometer con éxito la transformación digital** **Julián Villanueva** y **Luis Ferrándiz** proponen a las empresas subir "la escalera de la digitalización" para obtener una propuesta de negocio en torno al nuevo cliente. **15**

