



La vaca púrpura

Diferénciate para transformar tu negocio

Por Seth Godin

En *La vaca púrpura*:

1. Entenderás cómo funciona el marketing y la publicidad de hoy en día.
2. Aprenderás cómo lanzar un producto de éxito.
3. Obtendrás las claves para crear una marca extraordinaria.

La vaca púrpura

Seth Godin sienta las bases de su libro argumentando que el marketing y la publicidad tradicionales ya no funcionan en el mundo de hoy. El viejo círculo vicioso consistente en comprar anuncios, conseguir distribución, vender el producto y volver a empezar se ha agotado. Esta forma de funcionar ya no atrae a más clientes.

Hoy en día, la publicidad se ha colado en todos los rincones de nuestra vida. Vivimos en un aluvión de estímulos en el que solo un producto único es visible. El mercado necesita productos excepcionales y revolucionarios. Es decir, en palabras del autor: «una vaca púrpura».

Como la mayoría de productos del mercado, todas las vacas son iguales: vista una, vistas todas. Pero ¿y si un día, entre todas las demás, vieras una vaca de color púrpura? Seguro que no podrías olvidarla y hablarías de ella a todo el mundo.

En un mercado lleno de productos ordinarios, la clave es crear algo diferente. Los productos que triunfan tienen en común no tener nada en común con los demás. Las empresas que crean este tipo de productos entienden que hacer algo así es un riesgo que vale la pena correr. Saben que lo corriente es un camino directo que lleva al fracaso.

En *La vaca púrpura*, Seth Godin nos muestra su visión sobre la función del marketing y destapa una nueva forma de entenderlo. Tener el mejor producto no asegura nada. Uno que no deje a nadie igual, sí.



Esta obra es clave para entender cómo funciona el mundo del marketing actual y cómo saber aprovecharlo para lanzar un producto de éxito.

Biografía de Seth Godin

Seth Godin es un gran empresario estadounidense graduado en Informática y Filosofía en la Universidad de Tufts. También se matriculó en la Stanford Graduate School of Business, donde obtuvo un Máster en Administración de Empresas.

Empezó su carrera como gerente de marca en la empresa de software educativo, Spinnaker Software. Poco después fundó Seth Godin Productions, un negocio de empaquetado de libros, y Yoyodyne, una de las primeras empresas de marketing online de la historia, que se especializó en marketing interactivo. Unos años más tarde, la vendió a Yahoo por unos 30 millones de euros y él se convirtió en su vicepresidente de marketing.

Durante este periodo, Godin publicó *Marketing del permiso: convirtiendo a los extraños en amigos y a los amigos en clientes*, obra que al poco tiempo se convirtió en un bestseller que instauró el concepto «marketing del permiso» en el mundo de las ventas.

En total, Seth Godin es autor de más de 18 obras. *La vaca púrpura* vendió más de 150.000 ejemplares en sus dos primeros años de publicación. *The Dip* también tuvo un gran éxito y fue bestseller en *Businessweek* y en el *New York Times*. Asimismo, su obra *Linchpin* fue elegida entre las 20 mejores de los pensadores más influyentes del mundo de los negocios.

Por toda su influencia e impacto en su campo, Seth Godin es considerado en la actualidad uno de los visionarios de mercado más grandes del mundo y uno de los mejores teóricos del marketing de este siglo.