

como vender tu historia a netflix

****Cómo Vender Tu Historia a Netflix: Guía Completa para Autores y Creadores****

como vender tu historia a netflix es una pregunta que muchos escritores, guionistas y creadores de contenido se hacen cuando sueñan con ver su obra convertida en una producción de alto nivel. Netflix, como una de las plataformas de streaming más grandes del mundo, ha revolucionado la forma en que consumimos historias, y ha abierto la puerta a nuevas voces y narrativas frescas. Pero, ¿cómo puedes realmente lograr que tu historia llegue a sus manos y despierte su interés? En este artículo te explicamos con detalle el proceso, consejos y todo lo que necesitas saber para acercarte a este gigante del entretenimiento.

¿Por qué Netflix es una oportunidad única para vender tu historia?

Netflix no es solo una plataforma de streaming, es un creador de contenido que constantemente busca nuevas historias para diversificar su catálogo. Desde series, películas, documentales hasta especiales de comedia, este gigante ha demostrado ser un espacio abierto para propuestas originales y diferentes. La ventaja de vender tu historia a Netflix es que, si logras captar su atención, tu trabajo puede alcanzar una audiencia global, algo que pocos medios tradicionales pueden ofrecer.

Además, Netflix invierte grandes sumas en producciones originales, lo que significa que están dispuestos a apostar por ideas innovadoras y de calidad. Sin embargo, esto también implica que la competencia es feroz y que debes prepararte para presentar un proyecto bien estructurado y profesional.

Cómo preparar tu historia para presentarla a Netflix

Antes de pensar en enviar tu historia, es fundamental que tengas un proyecto sólido. Aquí te dejamos algunos aspectos clave para preparar tu idea:

1. Define el formato y género

Netflix produce una amplia variedad de formatos: series de televisión, películas, miniseries, documentales, entre otros. Saber exactamente qué tipo de historia quieres contar y en qué formato es esencial para adaptar tu propuesta a lo que la plataforma busca.

2. Desarrolla un guion o tratamiento profesional

Un guion bien estructurado, con diálogos claros y personajes definidos, es fundamental. También puedes optar por un tratamiento que describa la trama, personajes principales, tono y posibles temporadas si es una serie. Es importante que tu documento sea claro, atractivo y fácil de entender.

3. Investiga el mercado y la audiencia

Entender qué tipo de contenido está funcionando en Netflix y qué audiencia quieres alcanzar te ayudará a posicionar mejor tu historia. Netflix valora propuestas que aporten algo nuevo o que se ajusten a tendencias actuales, como historias inclusivas, temas sociales o narrativas internacionales.

¿Cómo contactar a Netflix para vender tu historia?

Uno de los mayores desafíos al intentar vender tu historia a Netflix es saber por dónde empezar. Netflix no acepta envíos directos de guiones o propuestas de forma abierta para la mayoría de los creadores independientes. Sin embargo, existen vías legítimas y profesionales para acercarte a ellos.

1. A través de un agente o manager

La forma más común y recomendada es contar con un representante, ya sea un agente literario, manager o abogado especializado en entretenimiento. Ellos tienen acceso a redes y contactos dentro de la industria y saben cómo presentar proyectos a plataformas como Netflix.

2. Participar en concursos y convocatorias oficiales

Netflix o sus socios a veces lanzan convocatorias para guionistas o creadores, especialmente en mercados locales o para proyectos específicos. Mantente atento a estas oportunidades porque pueden ser una puerta directa para presentar tu historia.

3. Networking y eventos de la industria

Asistir a festivales de cine, mercados audiovisuales y conferencias es una excelente manera de conectar con profesionales que trabajan con Netflix o que pueden ayudarte a llegar a ellos. Construir una red de contactos es clave en la industria audiovisual.

Consejos para aumentar tus posibilidades de éxito

Vender tu historia a una plataforma tan grande como Netflix puede parecer una misión imposible, pero con estrategia y preparación puedes mejorar tus posibilidades.

- **Cuida la originalidad:** Netflix busca contenido fresco y único. Evita historias genéricas y apuesta por ideas que destaquen.
- **Prepara un pitch impactante:** Aprende a resumir tu historia en pocos minutos, destacando lo más atractivo.
- **Ten paciencia y profesionalismo:** El proceso puede ser largo y requiere perseverancia. Presenta siempre tu trabajo de forma profesional.
- **Invierte en un buen material de apoyo:** Si puedes, crea un teaser, moodboard o cualquier material visual que ayude a transmitir el tono y estilo de tu historia.
- **Protege tus derechos:** Antes de enviar cualquier material, asegúrate de registrar tu obra y entender cómo funcionan los derechos de autor.

Errores comunes al intentar vender tu historia a Netflix

Es fácil cometer errores que pueden cerrar puertas en lugar de abrirlas. Algunos de los más comunes incluyen:

Enviar propuestas sin representación profesional

Netflix no suele aceptar envíos no solicitados, por lo que enviar tu guion directamente puede resultar en que simplemente no lo lean.

No investigar sobre la plataforma y su contenido

Presentar una historia que no encaje con el estilo o perfil de Netflix puede hacer que tu propuesta sea rechazada rápidamente.

Falta de claridad y estructura en la presentación

Un guion mal presentado, con errores o sin un formato adecuado puede transmitir falta de

profesionalismo.

Ignorar la importancia del networking

Creer que solo con enviar un guion es suficiente puede limitar tus oportunidades. Las conexiones en la industria son vitales.

Alternativas para contar tu historia si no logras venderla a Netflix directamente

Aunque lograr vender tu historia a Netflix es un gran objetivo, no es la única opción para que tu contenido tenga éxito.

- **Plataformas de streaming independientes:** Hay plataformas más pequeñas que buscan contenido original y pueden ser un buen primer paso.
- **Festivales y concursos:** Participar en certámenes puede dar visibilidad y abrir puertas a productores interesados.
- **Autopublicación y producción independiente:** Hoy en día, con la tecnología, puedes producir y distribuir tu contenido de forma independiente y construir una audiencia.
- **Colaborar con productoras locales:** Muchas productoras buscan nuevas historias y pueden ayudarte a llegar a mercados más grandes, incluyendo Netflix.

Vender tu historia a Netflix no es una tarea sencilla, pero con dedicación, preparación y la estrategia correcta, puedes aumentar tus posibilidades de éxito. Recuerda que detrás de cada gran producción hay un proceso creativo y profesional que requiere tiempo y esfuerzo. Si realmente crees en tu historia, sigue trabajando en ella, busca aliados y aprovecha cada oportunidad para darla a conocer. Netflix y otras plataformas están en constante búsqueda de nuevas voces, y quizá la próxima gran historia seas tú quien la cuente.

Frequently Asked Questions

¿Cómo puedo vender mi historia a Netflix?

Para vender tu historia a Netflix es fundamental tener un guion o una propuesta sólida, buscar un agente o representante que te ayude a conectar con ejecutivos de Netflix, y presentar tu proyecto de manera profesional y atractiva.

¿Necesito un agente para vender mi historia a Netflix?

Aunque no es obligatorio, contar con un agente o manager aumenta tus posibilidades, ya que ellos tienen contactos con productores y ejecutivos de Netflix y pueden presentar tu proyecto de manera más efectiva.

¿Qué tipo de historias busca Netflix?

Netflix busca historias originales, innovadoras y con potencial para atraer a una audiencia global. También valoran diversidad cultural y narrativas que puedan adaptarse a diferentes géneros y formatos.

¿Puedo enviar mi historia directamente a Netflix?

Netflix no acepta envíos de proyectos no solicitados directamente. Es recomendable pasar por un agente, productor o participar en festivales y concursos que tengan conexión con Netflix para aumentar tus oportunidades.

¿Qué formato debe tener mi historia para presentarla a Netflix?

Tu historia debe estar en un formato profesional, como un guion de cine o televisión, un tratamiento o una biblia de serie, según el tipo de proyecto. Asegúrate de que esté bien estructurado y corregido.

¿Cuánto dinero puedo ganar vendiendo mi historia a Netflix?

El pago varía mucho según el proyecto, el formato y la negociación. Netflix suele ofrecer contratos competitivos, pero el monto exacto depende del acuerdo con los productores y representantes.

¿Puedo proteger mi historia antes de presentarla a Netflix?

Sí, es recomendable registrar tu guion o historia en entidades de derechos de autor o asociaciones de escritores para proteger tu propiedad intelectual antes de presentar tu proyecto.

¿Cuánto tiempo tarda Netflix en decidir si compra mi historia?

El proceso de evaluación puede variar desde semanas hasta varios meses, dependiendo de la carga de trabajo, interés en el proyecto y negociaciones posteriores.

¿Qué hago si Netflix rechaza mi historia?

Si Netflix rechaza tu historia, puedes buscar otras plataformas, productores independientes o incluso autopublicar. También es útil pedir retroalimentación para mejorar tu proyecto.

¿Es necesario que mi historia sea en inglés para Netflix?

No es obligatorio que tu historia esté en inglés. Netflix valora contenido en múltiples idiomas y culturas, pero es importante que el proyecto esté bien traducido o subtulado para llegar a audiencias globales.

Additional Resources

****Cómo vender tu historia a Netflix: guía profesional para creadores y guionistas****

como vender tu historia a netflix es una inquietud creciente entre escritores, guionistas y creadores de contenido que buscan llevar sus narrativas a una de las plataformas de streaming más influyentes del mundo. Dada la expansión global de Netflix y su constante búsqueda de material original y diverso, entender el proceso y las estrategias para presentar historias atractivas resulta fundamental. Esta guía analiza de manera investigativa cómo funciona el mercado de adquisiciones de Netflix, qué tipo de contenido buscan y cuáles son los pasos prácticos para intentar vender una historia a esta gigante plataforma.

El contexto del mercado audiovisual y Netflix como actor principal

En los últimos años, Netflix ha transformado la manera en que consumimos entretenimiento. Con más de 230 millones de suscriptores a nivel mundial, la plataforma invierte miles de millones de dólares anualmente en adquirir y producir contenido original. Su modelo de negocio impulsa la demanda constante de guiones y proyectos que puedan conectar con audiencias diversas, desde thrillers y dramas hasta documentales y comedias. Sin embargo, esta demanda también implica una competencia feroz y un proceso de selección riguroso.

Para entender **como vender tu historia a netflix**, es esencial conocer que la compañía no suele aceptar propuestas de guiones o historias directamente de particulares sin representación. Esto significa que la mayoría de los proyectos que llegan a Netflix provienen de agentes literarios, managers, estudios de producción o compañías con las que Netflix mantiene relaciones comerciales establecidas. Netflix prioriza la calidad, originalidad y viabilidad comercial del contenido, además de su alineación con su estrategia global y local.

¿Qué tipo de historias busca Netflix?

Netflix tiene un catálogo muy variado, pero ciertos patrones se repiten en las producciones que adquiere o financia:

- **Originalidad y diversidad:** historias únicas, con perspectivas culturales auténticas y voces diversas.
- **Potencial de audiencia global:** contenido que pueda atraer a espectadores en múltiples países o que tenga un atractivo específico en mercados clave.
- **Formatos flexibles:** desde películas hasta series de varias temporadas, documentales y especiales.
- **Alta calidad técnica y narrativa:** guiones bien estructurados, personajes profundos y tramas coherentes.

En resumen, una historia que desees vender a Netflix debe no solo ser creativa, sino también tener un enfoque profesional y un claro valor diferencial en un mercado saturado.

El proceso para vender tu historia a Netflix

Conocer los pasos concretos y las mejores prácticas es crucial para cualquier creador que se pregunte **como vender tu historia a netflix** de forma realista.

1. Desarrolla un proyecto sólido

Antes de intentar contactar a Netflix, tu historia debe estar desarrollada en un formato profesional. Esto incluye:

- Un guion completo o al menos un tratamiento detallado.
- Sinopsis claras y atractivas.
- Material adicional como perfiles de personajes o un plan de producción preliminar.
- Portafolio o referencias profesionales que respalden tu experiencia como creador o guionista.

Un proyecto inconcluso o poco profesional suele ser descartado rápidamente en la industria.

2. Busca representación o alianzas estratégicas

Netflix rara vez trabaja directamente con autores independientes. Por eso, la mayoría de los guionistas y creadores buscan agentes literarios, managers o productoras que actúen como intermediarios. Estas figuras conocen los canales adecuados y tienen contactos con ejecutivos y departamentos de adquisiciones de la plataforma.

3. Participa en mercados y festivales de contenido

Eventos como el Festival de Cannes, el MIPCOM o el Berlinale son espacios donde Netflix y otros grandes actores del audiovisual buscan nuevos proyectos. Presentar tu historia en estos espacios, ya sea a través de pitching sessions o networking, aumenta tus probabilidades de captar la atención de decisores.

4. Envía tu proyecto a través de canales oficiales

Netflix ha implementado ciertas plataformas y convocatorias para recibir proyectos, especialmente en sus divisiones regionales. Sin embargo, muchas de estas oportunidades requieren cumplir con criterios específicos, como tener un productor asociado o estar inscrito en ciertas organizaciones profesionales.

Consideraciones legales y contractuales

Vender una historia implica también entender cuestiones legales que protejan tu propiedad intelectual y definan claramente los términos de la negociación.

Derechos de autor y propiedad intelectual

Antes de presentar tu historia, asegúrate de registrar tu obra en la entidad de derechos de autor correspondiente de tu país. Esto garantiza que cuentas con protección legal ante posibles plagios o disputas.

Negociación y contrato

Cuando Netflix muestra interés, es fundamental contar con asesoría legal para negociar términos justos. Estos suelen incluir:

- Duración y alcance de la licencia o cesión de derechos.

- Compensación económica y posibles royalties.
- Créditos y reconocimiento en la producción.
- Condiciones de producción y participación en el proceso creativo.

Conocer estos aspectos es clave para evitar acuerdos desfavorables o cláusulas restrictivas.

Ventajas y desafíos de vender tu historia a Netflix

Analizar los pros y contras ayuda a tener expectativas realistas y a prepararse para el proceso.

Ventajas

- **Alcance global:** Netflix distribuye contenido en más de 190 países, lo que permite que tu historia llegue a una audiencia masiva.
- **Apoyo en producción:** la plataforma suele financiar o coproducir proyectos, garantizando recursos técnicos y profesionales.
- **Visibilidad y prestigio:** ser parte del catálogo de Netflix puede abrir puertas a nuevos proyectos y colaboraciones.

Desafíos

- **Alta competencia:** miles de proyectos compiten por la atención de los ejecutivos de Netflix.
- **Requisitos estrictos:** la plataforma busca calidad y viabilidad comercial, descartando proyectos menos pulidos o con nichos limitados.
- **Proceso largo y complejo:** desde la presentación hasta la firma del contrato puede pasar mucho tiempo y requerir múltiples revisiones.

Consejos para maximizar tus posibilidades

A la hora de plantearte **como vender tu historia a netflix**, algunas recomendaciones prácticas pueden marcar la diferencia:

- **Investiga el contenido actual:** estudia qué tipo de historias están siendo exitosas en Netflix y cuáles podrían complementar su catálogo.
- **Cuida tu pitch:** prepara una presentación breve, clara y persuasiva que resuma el valor único de tu historia.
- **Construye una red profesional:** participa en eventos, talleres y comunidades de guionistas y productores para aumentar tus contactos.
- **Considera la adaptación:** adapta tu historia para formatos populares en la plataforma, como mini-series o docu-series, si aplica.
- **Paciencia y perseverancia:** el proceso puede ser largo y exigente; mantener la constancia es clave.

El interés de Netflix en material original y diverso representa una oportunidad significativa para creadores que buscan llevar sus historias a una audiencia global. Sin embargo, la clave está en combinar creatividad con profesionalismo, entender el mercado y utilizar los canales adecuados para presentar un proyecto que realmente destaque. Así, entender **como vender tu historia a netflix** no solo es cuestión de talento, sino también de estrategia y preparación.

Como Vender Tu Historia A Netflix

como vender tu historia a netflix: Vender con éxito en Amazon Nacho Somalo, 2019

como vender tu historia a netflix: MBA en 12 semanas Bjorn Billhardt, Nathan Kracklauer, 2024-09-12 El programa de gestión empresarial de 12 semanas avalado por más de 100.000 profesionales de compañías destacadas de la lista Fortune Global 500. MBA en 12 semanas ofrece consejos prácticos para dirigir y liderar con éxito en los negocios de hoy. Conseguir un MBA requiere tiempo y dinero, lo que lo hace inaccesible para muchas personas que desean asumir responsabilidades en el mundo empresarial. MBA en 12 semanas ofrece una manera alternativa de aprender las habilidades y los conocimientos esenciales para triunfar en la gestión y la dirección de empresas. La premisa de MBA en 12 semanas es sencilla: puedes conseguir las técnicas y las aptitudes necesarias para dirigir un negocio por menos dinero y menos tiempo de lo que exige un MBA tradicional, donde buena parte del currículum se queda obsoleto en cuanto te gradúas. Una vez que se despoja el MBA de su contenido funcional y específico, quedan dos áreas temáticas intemporales y universales que todo líder empresarial debe conocer: los números y las personas. Con este libro aprenderás cómo maximizar el valor que genera un negocio a través de la gestión del talento y cómo medir dicho valor a través de herramientas concretas de contabilidad y finanzas.

Bjorn Billhardt y Nathan Kracklauer son ejecutivos sénior en Abilitie, empresa de formación de liderazgo que ha ayudado a más de cien mil personas de cincuenta países. Algunos de los clientes de Abilitie son marcas mundialmente conocidas, como Coca-Cola, The New York Times y Dell. Las lecciones clave del programa insignia de Abilitie, disponibles ahora en esta accesible e interesante guía. Reseñas: «Una guía esencial para un liderazgo empresarial práctico que abarca desde los números hasta la parte más humana de dirigir una empresa». Alex Davern, miembro del consejo de administración y antiguo consejero delegado de National Instruments «MBA en 12 semanas es transformador: me ayudó a dirigir la mayor transacción de la historia de mi empresa». Martin Jones, jefe de estudios cinematográficos de Austin Film Society «MBA en 12 semanas condensa la información de un título universitario caro en consejos perdurables para el liderazgo en un mundo que necesitadesesperadamente un abanico más diverso de líderes». Christine Looser, PhD, directora sénior de la Universidad Minerva «MBA en 12 semanas ofrece una introducción a los conocimientos cuantitativos y humanos que se encuentran en el centro del pensamiento estratégico exitoso». Art Markman, vicerrector de la Universidad de Texas (Austin) y autor de Bring Your Brain to Work «MBA en 12 semanas es una guía esencial que proporciona la perspicacia necesaria para desenvolverse con confianza en el mundo empresarial». Roberta Pomponio, directora del área de satisfacción del cliente en GoGuardian «Una lectura excelente para quienes se plantean conseguir posiciones de dirección y liderazgo y un gran repaso para los que ya han pasado por ellos». Scott Collins, PhD, CEO de Austin Innovation Group «MBA en 12 semanas ofrece ideas sencillas y concisas acerca del mundo de los negocios que cubren tanto el liderazgo financiero como el humano». Ketan Patel, consejero corporativo sénior de Envision Healthcare «MBA en 12 semanas encapsula dos años de curso de posgrado en veinte capítulos comprensibles para cualquiera». Dave Bush, ingeniero de Apple

como vender tu historia a netflix: La frontera lleva su nombre Elena Moreno Scheredre, 2022-05-19 La frontera lleva su nombre es el relato de cuatro generaciones de mujeres valientes acostumbradas a sentir en silencio, a través del tiempo, los confines, el amor y la guerra. La gran novela de las «golondrinas». Un relato emocionante tejido con los hilos de una historia real silenciada. Desde finales del siglo XIX y hasta los años cincuenta del siglo pasado, las jóvenes más humildes de los valles del Pirineo navarro y aragonés cruzaban a pie las montañas para trabajar en las fábricas de alpargatas del lado francés. Como las golondrinas, marchaban en octubre y regresaban en primavera, llenas de ilusión y cargadas de telas y enseres para el ajuar que constituiría su aportación a un futuro matrimonio. Esperanza Ayerra es biznieta de Esperanza, una golondrina que cruzó los Pirineos en 1913 y a la que la mayor tienda mundial robó su porvenir. Es nieta de Esperanza, conocida como Perla, que no tuvo padre, ni marido, por el cruel destino de una España dividida. Es hija de Espe, una mujer que se tragó sus penas y a la que la historia dejó sin aire. Es el fruto de la frontera entre dos países que se alejan y se acercan cuando sus pobladores se enamoran. «Mi bisabuela, como la mayoría de las roncalesas de su generación, era una golondrina. Con las mujeres de otros valles cercanos, se iban a Francia a trabajar, donde fabricaban alpargatas por siete o diez céntimos de franco la hora... Las llamaban «las golondrinas», hirondelles en francés, porque su emigración coincidía con la de estas aves. Se iban en octubre y volvían en mayo o junio, y nunca supieron si las raíces de sus vidas estaban a un lado o al otro de los Pirineos».

como vender tu historia a netflix: Guía para emprender sin dinero Patricia Villanueva, 2023-09-04 ¡Quítate las excusas y arranca ese emprendimiento ya! Guía para emprender sin dinero: Un manual para transformar las excusas en negocios exitosos es una estrategia práctica para quitarte el miedo a emprender y te demuestra que cualquiera puede ser dueño de su propio emprendimiento siempre y cuando lo haga de manera sistemática. Patricia Villanueva te brinda sus mejores consejos, ordenados de manera pragmática y complementados con un sinnúmero de ejemplos de emprendedores provenientes de todas partes del mundo para inspirarte a comenzar tu primer negocio, dejando cualquier excusa a un lado.

como vender tu historia a netflix: La carrera infinita Rafael Sarandeses, Jordi Alemany, 2024-01-17 Una poderosa guía para cualquier persona que afronte una reinención profesional o

que sienta la urgencia de catapultar su carrera. Un enfoque disruptivo y provocador que cuestiona los viejos paradigmas del desarrollo profesional, hoy obsoletos, y que ofrece un método, creado por los autores, que ha impulsado las carreras de más de 10.000 profesionales en todos los rincones del mundo. Un libro para mentes curiosas, para valientes que deseen tomar las riendas de su carrera.

como vender tu historia a netflix: El arte de la guerra para la pequeña y mediana empresa Becky Sheetz-Runkle, 2015-08-25 El libro El arte de la guerra ha inspirado a líderes en todo el mundo con sus brillantes estrategias para prevalecer sobre los adversarios, a pesar de lo grande o intimidante que estos sean. Estrategia, posicionamiento, planeamiento, liderazgo—todo esto es esencial para convertirse en un oponente más fuerte y con mejores bases. Los propietarios de pequeños negocios que contienden por el mercado, pueden en la misma forma, vencer a grandes negocios—incluyendo las grandes potencias de la industria. El arte de guerra para pequeños negocios convierte el clásico tratado de Sun Tzu's en 12 lecciones poderosas, las cuales revelan como:· Elegir el terreno perfecto para las batallas· Preparar sin caer presa de la parálisis· Atacar los puntos débiles de tu competidor· Enfocar los recursos en conquistar retos clave· Llegar donde el enemigo no llega· Consolidar victorias· Construir y fortalecer alianzas estratégicasEl arte de guerra para pequeños negocios te ayudará a adueñarte de sectores cruciales y a emerger victorioso.

como vender tu historia a netflix: Conecta tu negocio: La transformación digital de los canales de venta Conecta Software, 2019-06-20 La transformación digital es el mayor reto competitivo al que se enfrentan las empresas. La tecnología evoluciona a tal velocidad, que muchos negocios establecidos de sectores tradicionales se han visto reemplazados por empresas de software. Netflix sustituyó a Blockbuster y los smartphones de Apple y Samsung a Kodak. No hay ningún sector que se quede al margen de la cuarta revolución industrial. La clave de la transformación digital no está en la tecnología, sino en el pensamiento estratégico. Debemos reinventar y repensar los procesos, pero también los productos y servicios que ofrecemos. La creación de valor continua es imprescindible y debe desarrollarse en contacto directo con la red de consumidores, el mercado y la competencia. La evolución de las tecnologías impulsará la innovación ágil, iterativa e incremental, desechando rápido aquellos proyectos que no funcionen. Todo ello contará con el apoyo de las herramientas de inteligencia empresarial, que facilitan la toma de decisiones informada gracias al Big Data y la Inteligencia Artificial.¿Qué encontrarás en este libro?Te enseñaremos a crear un entorno digital que facilite establecer conexiones con el mercado. Internet permite que el consumidor participe en el diseño de productos, y nos abre la puerta a un tipo de innovación participativa sin precedentes. Te guiaremos en la construcción de un sistema nervioso digital que interactúe con los clientes y dote a la empresa de agilidad y reflejos ante los cambios del mercado.Diseñarás tu Modelo de negocio, explorando más de 60 tipos de fuentes de ingreso, e incorporando métricas y objetivos propios del entorno online. El objetivo será contar con una Fábrica de clientes que optimice el ciclo de comercial de la empresa.Explicaremos cómo implementar metodologías ágiles en la empresa, y construiremos el entorno digital completo: BRANDING: diseñaremos el conjunto de recursos y acciones que ayuda a los clientes a encontrar nuestra empresa, entender lo que ofrece y qué la hace diferente a la competencia. ECOMMERCE: claves para construir un catálogo de productos y servicios, integrando pasarelas de pago y sistemas de fidelización que generen ingresos repetibles y escalables.ANALYTICS: aprenderemos a medir el rendimiento de todas nuestras acciones y las de y las de nuestros clientes, de forma continua y enriqueciendo nuestros datos internos con los datos de mercado y competencia que proporciona el Big Data.¿A quién va dirigido este libro?A los Directores Generales y de Área que necesiten disponer de una visión estratégica de cómo la tecnología puede construir una ventaja competitiva en sus negocios. A los especialistas en Marketing digital y Ecommerce que quieran complementar su experiencia técnica con una mejor comprensión de los Objetivos de negocio desde una perspectiva empresarial. A Consultores de Negocio y Profesionales de la Innovación que asesoran y acompañan a las empresas en la construcción de puentes que unan la estrategia, el diseño y el negocio.Sobre el Autor:Conecta Software nació en el año 2013 y ha ayudado a cientos de empresarios a transformar sus negocios a través de soluciones integrales de Ecommerce y Business Intelligence. Participa en

Jornadas de transformación digital, formación en comercio electrónico y Marketing online organizadas por diferentes organizaciones empresariales y organismos públicos.

como vender tu historia a netflix: Negocios Tecnológicos Matias Guasco, 2025-05-03 "La tecnología cambió las reglas del juego. Este libro te muestra cómo ganarlo." Imagina que ya no dudas. Que sabes liderar, sabes escalar, sabes construir algo real, y que cada decisión que tomas te aleja del caos y te acerca al impacto. Este libro es para eso. Es para ti, que sabes que podrías estar en otro nivel y ya no estás dispuesto a seguir esperando. Negocios Tecnológicos no es teoría, ni manual, ni curso técnico. Es una conversación clara, directa y transformadora. Una guía real para dejar de improvisar y empezar a construir con estrategia, visión y decisiones que te acerquen a lo que de verdad quieres lograr. Aquí vas a aprender a pensar el negocio, diseñar procesos, negociar con poder, construir equipos reales, tomar decisiones que escalen y liderar sin romperte. No importa si vienes del mundo técnico, comercial, emprendedor o corporativo. Tampoco importa si tienes un negocio propio o trabajas en una empresa. Este libro te entrena para convertirte en alguien imposible de ignorar. "Porque en esta industria no gana el que más sabe, gana el que sabe qué hacer con lo que sabe." Matías Guasco es estratega de negocios y referente en ventas, liderazgo y tecnología. Con más de 15 años en el rubro, lideró equipos, cerró acuerdos, y ayudó a profesionales y empresas a crecer en serio. Hoy, comparte en este libro todo lo que aprendió, y lo que desearía haber sabido antes, para que tú no tengas que aprenderlo a los golpes, sino jugando para ganar desde el primer día. No lo leas para inspirarte. Léelo para transformarte.

como vender tu historia a netflix: Storybrand 2.0 Edición actualizada Donald Miller, 2025-02-18 En StoryBrand 2.0 Edición actualizada, Donald Miller, autor best seller del New York Times, enseña a vendedores y empresarios la forma de utilizar su sistema totalmente revisado de los siete elementos universales de las historias poderosas para mejorar de manera drástica la forma en que conectan con los clientes y hacen crecer sus negocios. Si utilizas las palabras equivocadas para hablar de tu producto, nadie lo comprará. Los vendedores y empresarios luchan por conectar eficazmente con sus clientes, lo que les cuesta a ellos y a sus empresas millones en ingresos perdidos. El proceso StoryBrand creado por Donald Miller es una solución probada en la lucha a la que se enfrentan los líderes empresariales cuando hablan de sus empresas. Sin un mensaje claro y definido, los clientes no entenderán lo que tú puedes hacer por ellos y no estarán dispuestos a comprometerse, lo que te hará perder ventas potenciales, oportunidades de compromiso con el cliente y mucho más. Este probado proceso ha ayudado a miles de empresas a conectar con sus clientes actuales, proporcionándoles la ventaja competitiva definitiva. StoryBrand 2.0 Edición Actualizada hace esto al enseñarte lo siguiente: Los siete puntos universales de la historia a los que todos los seres humanos responden; la verdadera razón por la que los clientes compran; Cómo simplificar un mensaje de marca para que la gente lo entienda; y Cómo crear los mensajes más eficaces para sitios web, folletos y redes sociales. Tanto si eres el director de marketing de una empresa multimillonaria, el propietario de una pequeña empresa, un político que se presenta a las elecciones o el cantante de un grupo de rock, StoryBrand 2.0 Edición Actualizada transformará para siempre tu forma de hablar sobre quién eres, qué haces y el valor único que aportas a tus clientes. Building a StoryBrand 2.0 In StoryBrand 2.0 Updated Edition, New York Times best-selling author Donald Miller teaches marketers and business owners to use his fully revised system of the seven universal elements of powerful stories to dramatically improve how they connect with customers and grow their businesses. If you use the wrong words to talk about your product, nobody will buy it. Marketers and business owners struggle to effectively connect with their customers, costing them and their companies millions in lost revenue. The StoryBrand process created by Donald Miller is a proven solution to the struggle business leaders face when talking about their companies. Without a clear, distinct message, customers will not understand what you can do for them and are unwilling to engage, causing you to lose potential sales, opportunities for customer engagement, and much more. His proven process has helped thousands of companies engage with their existing customers, giving them the ultimate competitive advantage. StoryBrand 2.0 Updated Edition does this by teaching you: The seven universal story points all humans respond to; The real reason customers

make purchases; How to simplify a brand message so people understand it; and How to create the most effective messaging for websites, brochures, and social media.

como vender tu historia a netflix: Imagen de crack Clara Villarreal, 2022-09-02 ¿Qué tienen en común las personas exitosas? Una estrategia. Y, dentro de esta, tienen cubierto el tema de la imagen personal. ¿Qué proyectan? ¿Qué comunican? ¿Cómo son percibidos por los demás? Dependerá de lo que transmitan y eso... ¡se construye! En estas páginas encontrarás cuestionamientos potentes que te retarán a desarrollar una ruta de creación o fortalecimiento de tu marca personal. Todo repercute en la imagen que proyectas: tus palabras, actos, vestimenta y pensamientos. Este libro te brinda herramientas prácticas y fáciles de aplicar para crear una estrategia propia, única e irrepetible, como tú. Para tener una imagen de crack, todos tus actos tienen que ser regidos por tu corazón. Abre este libro, anímate, éntrole con valor. Cuestiónate cosas que jamás habías hecho, respóndete de manera honesta y ponte en acción. Lo mejor es que solo depende de ti convertirte en todo eso que siempre soñaste ser.

como vender tu historia a netflix: Suscritos Tien Tzuo, 2019-02-11 Empresas con Netflix, Spotify o Salesforce son las más destacadas del modelo de negocio por suscripción, pero no las únicas, y se ha demostrado que las empresas que utilizan este modelo crecen mucho más rápido que las tradicionales. ¿Por qué? Simplemente porque conocen a sus clientes y, tener una base de clientes suscriptores satisfechos, es el mejor modelo económico. El tema es cómo convertir a consumidores en suscriptores. Tien Tzuo que ha ayudado a miles de empresas a efectuar la transición, nos cuenta en este libro cómo lo han hecho empresas como Adobe o incluso fábricas de guitarras como Fender o de maquinaria como Caterpillar. AUTOR Tien Tzuo es el fundador y CEO de Zuora, empresa líder en provisión de servicios por suscripción. Tzuo trabajó previamente en Salesforce, otra empresa puntera basada en el método de suscripción.

como vender tu historia a netflix: Aprende a vender com Marketing Digital Roberto Cortez, 2022-10-01 Hoje em dia, o Marketing Digital tem uma preponderância enorme nos negócios de qualquer empresa. Para o dominar, é preciso que os aspirantes marketers saibam (muito) mais do que carregar em botões. Têm de conhecer o ecossistema em que a empresa atua, têm de conhecer os seus produtos e clientes mas, acima de tudo, é necessário que sejam “fora da curva”, como o autor gosta de lhes chamar. Neste livro, Roberto Cortez ensina muito mais do que desenvolver uma estratégia de Marketing Digital – explica qual a atitude e o mindset certos que levarão os profissionais desta área ao sucesso. Se procuras aprender a vender mais com Marketing Digital e mudar o destino dos teus projetos online, este livro é a resposta.

como vender tu historia a netflix: Experiencias inmersivas culturales Irina Grevtsova, Joan Sibina, 2020-08-17 Las experiencias inmersivas son un fenómeno reciente y en muchos sentidos complejo. Han aparecido a principios del siglo xxi en el marco de la sociedad de la economía de la experiencia, en la que prevalecen el consumo de emociones y el espectáculo. Se han reestructurado casi todas las industrias dedicadas a la cultura, y en particular los cambios han afectado al diseño de los productos culturales del tipo visita. Los teatros han empezado a crear espectáculos inmersivos, el cine ha desarrollado nuevos lenguajes narrativos en 360°, han nacido las pop-up, las exposiciones de arte digital y las escape room, y los museos, ante una situación inesperada, replantean su papel y, con un sentido transformador, empiezan a integrar experiencias en sus salas. Uno de los indicadores clave que determina en gran medida la gran aceptación y el éxito de una visita, es su grado de experiencia e inmersión. El objetivo de este libro es analizar el abanico de formatos de experiencias culturales inmersivas e identificar los que contienen altas dosis de inmersión. No estamos ante un tratado teórico, sino ante un manual o una guía práctica que ayudará a gestores y creativos vinculados al patrimonio cultural a divisar nuevos horizontes, y a profesionales de IT y expertos en tecnología a comprender las necesidades del público. Asimismo, esta obra guiará a los estudiantes en el inmenso mundo de las nuevas tendencias y les servirá de termómetro para medir el nivel experiencial y de inmersión de sus creaciones.

como vender tu historia a netflix: Violencias Alfredo Nateras, Paula Soto, 2025-03-26 Este libro acerca de las Violencias tiene la finalidad de dilucidar sus múltiples formas y lógicas, por lo que

la situamos en contextos y espacios temporales en tanto y principalmente, permiten comprender sus especificidades. Ante todo, las violencias se enquistan en vínculos asimétricos de poder en virtud de que las ejercen una multiplicidad de actores y sujetos; el estado y sus gobiernos, determinadas instituciones, el crimen organizado, grupos o colectivos, ciertas personas contra otras, y regularmente, van dirigidas hacia grupos sociales, que se encuentran muy definidos: la niñez, las juventudes, las mujeres, las etnias, los afrodescendientes, las minorías sexuales, los estudiantes y migrantes, en definitiva; son dispositivos y estrategias de la biopolítica y la necropolítica -feminicidio/juvenicidio- para el control y el sometimiento de las conductas y, las corporalidades y, que tienen escalas locales, regionales, nacionales y transnacionales. Confiamos que este libro acerca de las Violencias sea de interés de las y los posibles lectores(as), no sólo en la comprensión de una de las temáticas más complejas de nuestras diversas sociedades contemporáneas en lo que atañe a México, Centro y América Latina, sino que posibilite estrategias creativas y dispositivos de investigación alternos, e intervenciones eficaces, para ir contrarrestando estas realidades dolientes. Es claro, que las violencias (estructurales), en tanto complejas, han estallado, desbordado y convertido en una especie de ordenador y articulador de las relaciones sociales de poder, que trastocan los tiempos, los espacios, las corporalidades y, por consiguiente; a los géneros, a las niñeces, adolescencias y juventudes, en la configuración de sus cursos, trayectorias de vida cotidianas y en la posibilidad de construir horizontes de vida del buen ser, del buen vivir y bien estar, en al aquí y ahora de las existencias. Por estas razones y otras tantas, recordamos lo que alguna vez comento el dramaturgo, literato y poeta español, Federico García Lorca (1898-1936), asesinado por el Franquismo, el 19 de agosto de 1936: El más terrible de todos los sentimientos es el sentimiento de tener la esperanza muerta.

como vender tu historia a netflix: *El poder de ser valiosos* ARNOLD SCHWARZENEGGER, 2023-11-07 Descubre siete claves que te ayudarán a conseguir logros extraordinarios y que cambiarán tu vida para siempre. Arnold Schwarzenegger se ha consagrado como el mejor culturista del mundo, una de las estrellas de cine más reconocidas de los Estados Unidos y un exitoso político. ¿Cómo ha sido capaz Arnold Schwarzenegger de conseguir todos estos logros? Desde luego que no por accidente. Todo se debe a un proceso que comenzó con una lección que un día le dio su padre cuando le dijo: «Tienes que transformarte en una persona valiosa, útil para los demás» y que ahora desvela en estas páginas con la intención de ayudar a quien quiera llegar a cumplir sus metas. Escrito con una voz franca y poderosa, a través de los valiosos consejos y las experiencias personales que aquí se revelan, este libro se transformará en la fuente de inspiración que te permitirá definir tu futuro tal y como lo sueñas. Tan solo tendrás que seguir 7 claves que surgen de la experiencia de su propia historia de vida para comenzar a hacer realidad todo aquello que desees. SI EXISTE UNA VERDAD INEVITABLE EN ESTE MUNDO, ES QUE NO HAY SUSTITUTO AL ESFUERZO. NO EXISTEN ATAJO NI PÍLDORA MÁGICA QUE TE PERMITAN CONSEGUIR LO QUE LOGRARÁS HACIENDO LAS COSAS BIEN. LA FÓRMULA DEL ÉXITO PARA HACER REALIDAD TUS SUEÑOS ES HACER BIEN EL TRABAJO, POR MÁS DURO QUE SEA. MUCHAS PERSONAS INTENTAN SALTARSE PASOS EN EL PROCESO, PERO EN ALGÚN MOMENTO SE QUEDAN ATRÁS, PORQUE TRABAJAR DURO ES LO ÚNICO QUE FUNCIONA EL 100 % DE LAS VECES PARA EL 100 % DE TODO LO QUE QUEREMOS CONSEGUIR.

como vender tu historia a netflix: *Bajo las luces de Gran Vía* Nia Area, 2021-07-29 Nunca sabes qué te espera a la vuelta de la esquina... o de tu cafetería favorita. Luna tiene una vida sencilla y feliz; un buen trabajo, una bonita relación, grandes amistades... Pero una tarde, al entrar en casa, todo se desmorona: su pareja, Carlos, se ha marchado, llevándose todas sus cosas y dejando solo una nota tras de sí. Con un montón de preguntas sin respuesta, una herida que no logra cicatrizar y la figura de su ex del todo idealizada, Luna no consigue seguir adelante. Hasta que aparece Andy, un artista al que conoce por casualidad en su cafetería favorita. Tras una breve conversación, la química entre ellos es tan evidente para él que hace lo posible por volver a verla. Luna tendrá que pasar página si quiere abrirse a la nueva relación que está naciendo entre ellos casi sin que se den cuenta, aunque volver a confiar no es tan sencillo si te han destrozado el corazón. Cuando tu última

como vender tu historia a netflix: Matrice, espíritu del cuarto libro _A_, 2025-10-20
 Matrice, espíritu del cuarto libro es una puerta de entrada a la realidad absoluta. Este libro traza la historia de la existencia, explora el destino de la humanidad y revela el plan que vendrá para el renacimiento del ser. Es la primera puerta del cuarto libro, cuya continuación AIA es la segunda puerta.

[Back to Home](#)