

# “Maestría de marketing en-un-solo-día”

## Cómo diferenciar su producto o servicio para convertirlo en una marca de clase mundial

Estimado amigo:

La guerra del marketing no se libra en los medios, ni en su agencia publicitaria. Menos aún en su cómoda sala de junta directiva. El campo de batalla es la mente del consumidor.

### La competencia es infinita

Esta es la dura verdad. Por si no fuera suficiente tener que competir contra miles de marcas y productos sustitutos (locales, importados y hasta piratas), lo cierto es que usted no sólo compite con, bueno, su “competencia”. Compite hasta con los acontecimientos del mundo, con las noticias de la radio, la T.V. y los periódicos. Sin mencionar Internet. En el turbulento entorno en el que estamos viviendo, sólo las empresas que dominan en la mente serán capaces de sobrevivir.

### Cómo se domina la mente

Siendo diferente. O usted está en la mente, o no existe. ¿Pero cómo se logra la diferenciación y cómo se lleva estratégicamente a la práctica para hacer crecer una empresa y derrotar a la competencia? Siga leyendo, que la respuesta es jugosa.

### “Diferenciar o morir”

Jack Trout, el estratega de marketing más respetado del mundo, reconocido como el “gurú del posicionamiento”, presenta **Master Moves™** (**Jugadas Maestras™**), la primera Audio-Maestría de marketing estratégico del mundo, programa ejecutivo de “estudio en casa” con el que usted podrá adquirir, en un día o menos, más profundo entrenamiento en cómo diferenciar su marca, empresa o persona que el que podría esperar de 2 años de universidad --garantizado. Jugadas Maestras viene en 7 audio CDs (o su equivalente en archivos mp3, vía descarga digital instantánea), completa con un Manual de 133 páginas y 642 slides profesionales en PowerPoint®.

### Aprenda en su oficina o en el carro, en su propio horario

Convierta su tiempo muerto en productividad, estudiando marketing en su vehículo mientras conduce desde o hacia sus negocios. Los CDs funcionan en cualquier equipo de sonido estéreo, o computadora con

CD-ROM. La Descarga Digital mp3, por otra parte, es perfecta para su computadora, teléfono celular, iPod o reproductor mp3 favorito.

### Tomó 2106 seminarios refinar este producto

El programa es una versión de 'estudio en casa' de Diferenciar o Morir, el aclamado seminario para alta dirección que Jack Trout ha impartido en todos los continentes habitados del planeta. Contiene la esencia de tres y media décadas de su experiencia en las grandes ligas del marketing, escribiendo "los" libros sobre el tema y predicando frente más de 2106 audiencias los secretos para conquistar la mente del consumidor.

### Audio-Maestría por una fracción del costo del seminario

El contenido de Jugadas Maestras se enseña en el **Trout Strategy Institute**, retiro ejecutivo de élite por el que cada empresa paga \$60,000.00 USD por participar. Sin embargo, y gracias a la magia de la duplicación digital, la audio-maestría será suya por apenas una **minúscula** fracción de ese precio.

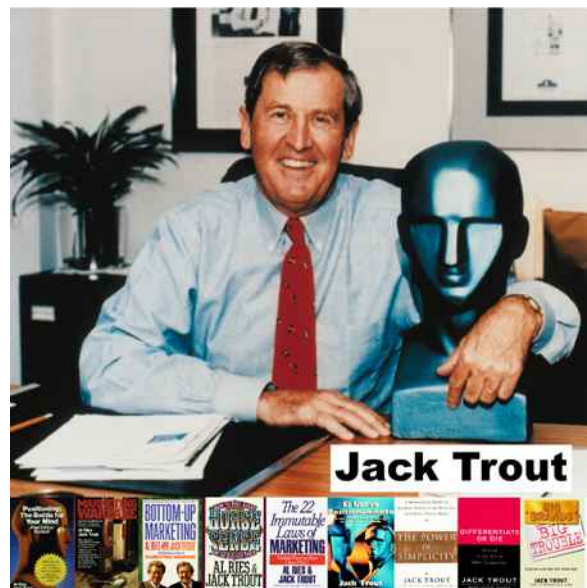
Aún si lograra encontrar matrícula en alguno de los raros, poco frecuentes seminarios abiertos que muy de vez e cuando dicta Jack Trout, llegaría a costarle hasta \$1,200 USD por día, por persona, más gastos de viaje. Con Jugadas Maestras, ya sea en audio CDs o como descarga digital mp3, usted sólo tiene que invertir la décima parte de ese monto.

Y, a diferencia de un seminario en vivo (que sucede una sola vez y luego "desaparece"), la audio-maestría es suya para siempre, para estudiarla de nuevo una y otra vez en el futuro.

### Una leyenda del marketing

Consultor de empresas como Citicorp, Ericsson, Procter & Gamble, Dupont, Merck, Audi, Apple, Citicorp, Shothby's, Chase Manhattan, Southwest Airlines, Pfizer, Lladró, Schering Plough, Nestlé, Cervecería Quilmes, TV Azteca de México y Telefónica de España), Jack Trout es fundador de **Trout & Partners**, firma global de consultoría en estrategia de marketing con sede en Old Greenwich, Connecticut, su arte es enseñar a las empresas cómo llegar a ser **únicas, diferentes** a sus competidores, e integrar profundamente esa diferenciación en cada aspecto del negocio.

Durante 26 años mantuvo asociación con Al Ries, otro genio de la mercadotecnia. Juntos escribieron 5 de los libros de marketing más leídos



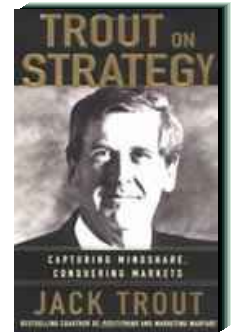
y aclamados de todos los tiempos:

- **"Positioning: The Battle for Your Mind"** (Posicionamiento: la batalla por su mente)
- **"Marketing Warfare"** (La guerra de la mercadotecnia)
- **"Bottom-up Marketing"** (Marketing de abajo hacia arriba)
- **"Horse Sense"** (Intuiciones ganadoras)
- **"The 22 Immutable Laws of Marketing"** (Las 22 leyes inmutables del marketing)

### El futuro del marketing

En 1994 Trout y Ries dan por finalizada su sociedad. Ya independiente, Jack Trout se dedica a desarrollar 3 ideas fundamentales del mercadeo:

1. **Simplicidad**: cómo lidiar con la complejidad y el absurdo que invade los negocios hoy día.
2. **Diferenciación**: cómo sobrevivir y ser único en un mundo ultra-competitivo y sobre-comunicado.
3. La actualización y ampliación del concepto de **posicionamiento**, la estrategia de negocios más famosa, más mencionada y peor comprendida del mundo moderno, cuya formulación original data de 1969.



Trout On Strategy (Trout Habla de Estrategia) es el nuevo libro de Jack Trout.

El fruto de su nuevo trabajo se traduce en 6 nuevos best-sellers:

- **"The New Positioning"** (El nuevo posicionamiento)
- **"The Power of Simplicity"** (El poder de la simplicidad)
- **"Differentiate or Die"** (Diferenciar o morir)
- **"Big Brands, Big Trouble"** (Grandes marcas, grandes problemas)
- **"A Genie's Wisdom"** (Los Consejos de un Genio)
- **"Trout on Strategy"** (Trout habla de estrategia)

### El marketing, según Jack Trout



Para Trout, la mercadotecnia actual, llana y simplemente (con perdón), está llena de *bullshit*. En este programa le enseñará cómo ser eficaz, sin perder el tiempo con todas esas "modas esotéricas" y modelos de ridícula complejidad que infestan hoy día las empresas, las aulas de MBA y las "recomendaciones" de los consultores corporativos. La Audio-Maestría gira en torno a 3 ideas simples:

- Los competidores no son más que **archirrivales**. El enemigo.
- Estrategia no es otra cosa que un proceso de **diferenciación**.
- Marketing significa convertir ideas simples en **estrategia**.

### ¿Demasiado elemental?

¡No!, al menos según ejecutivos como **Andy Grove** (Intel), **Herb Kelleher** (Southwest Airlines) y **Jack Welch** (legendario "ex" de General

Electric), que pagan con gusto los US\$35,000.00 diarios que cuesta Jack Trout para una consultoría. David Ogilvy, el inmortal publicista, lo dijo bien: "cualquier tonto puede armar una oferta, pero se necesita genio y perseverancia para construir una marca". Cómo se hace, al estilo de los mejores (y cómo se evitan los costosos errores que pueden atravesarse en su camino), es el tema de Jugadas Maestras, la Audio-Maestría de marketing de Jack Trout.

## Las "Grandes Ligas" del mercadeo estratégico

Este programa es una bomba atómica. Jack Trout, literalmente, destila para usted lo mejor de lo mejor de su pensamiento, métodos y estrategias, en un programa que explora el núcleo de los modelos más famosos del mercadeo estratégico: **posicionamiento, marketing de guerra, simplicidad y diferenciación.**

### Cómo hacer las cosas bien

En pocas palabras, la Audio-Maestría le proporcionará visión, marco conceptual y perspectiva para tomar siempre las **decisiones correctas** que hagan que su empresa y su marca no sólo sobrevivan, sino triunfen en el brutal entorno competitivo de hoy:

- Cómo enfrentar la verdadera competencia
- Cómo ganar la batalla por la mente
- Cómo prepararse para la ola de nuevos competidores globales que en el corto plazo (y sin remedio) pondrán la vista en su mercado
- Cómo se construye una marca a prueba de recesiones
- Cómo salirse del rebaño
- Cómo encontrar una idea diferenciadora
- Cómo convertir esa idea en un programa completo de marketing
- Cómo evitar los errores más comunes al formular su estrategia
- Cómo usar su diferencia para dominar el mercado
- Cómo re-posicionar **negativamente** a su competencia
- Qué hacer cuando la competencia no viene sólo de otras marcas, sino también de los medios de comunicación y las noticias

### La diferencia es el "know-how": maestría de marketing en un sólo día - ¡en su casa!

Aplicando las herramientas correctas, su marca será líder sin importar si la economía se contrae o se expande. Las crisis sólo destruyen a los productos indiferenciados. La Audio-Maestría Jugadas Maestras, grabada en vivo por Jack Trout, se trata de cómo construir

(Siguiendo...)

para su marca una posición única en la mente, que la separe del rebaño y permita mantener o alcanzar el liderazgo del mercado:

Con Jugadas Maestras, Jack Trout le enseñará:

- Cómo diferenciar su producto o servicio para convertirlo en una **marca** de clase mundial
- Cómo crear una marca **líder**
- Cómo convertir en marca dominante cualquier producto, servicio o personaje
- Cómo posicionar su marca
- Cómo adueñarse de una palabra en la **mente**
- Cómo transformar productos genéricos ("commodities") en marcas
- Cómo vender más de cualquier producto siendo **diferente**
- Cómo diferenciar **productos**
- Cómo diferenciar **servicios**
- Cómo diferenciar **personas**
- Cómo diferenciar **lugares y países**
- Cómo re-inventar su **Proposición Unica de Valor** (USP)
- Cómo dominar las **leyes** de la diferenciación
- Cómo crear una **nueva** categoría
- Cómo evitar desperdicio en su presupuesto de publicidad
- Cómo competir cuando "**no**" se es el líder del mercado
- Cómo defender su posición cuando se "**es**" el **líder** del mercado
- Qué hacer cuando se compite contra gigantes
- Cómo **simplificar** su marketing para hacerlo más eficaz
- Cómo hacerse **memorable**
- Cómo crear un "**instinto de compra**", para que los consumidores escojan su marca - y no la de la competencia
- Cómo **sobresalir** en un mundo saturado de publicidad
- Cómo **crecer** sin debilitar su marca
- Por qué en marketing las "percepciones" dominan a los "hechos"
- Por qué es imperativo usar nuevos nombres para nuevos productos
- Cómo evitar el peligro mortal de la extensión de línea
- Cómo escoger la estrategia correcta para pelear la guerra de la mercadotecnia.

### ¿Recesión u oportunidad dorada?

Una adivinanza. ¿Qué es lo que hace su competencia en época de vacas flacas? Asestó: salirse, recortar gastos, contraer la inversión.

Pero en marketing el triunfo es de quien domina en la mente. Y dominar la mente requiere jamás aflojar el paso. Jack Trout se ha pasado enseñando esto durante 35 años. Las empresas que han escuchado son los líderes globales.

El marketing es la sangre y la vida de los negocios. Aquellos que dominan el mercado lo entienden bien. Sólo pregúntele a **Intel, Coca-Cola, Visa, Amazon.com, Google, Toyota, Dell Computer o Nike.**

Interrumpa su marketing y hará feliz a la competencia. Cuando todos hablan de tirar la toalla, los líderes aprietan el acelerador. Eso es lo que los hace líderes.

### ¿Qué incluye Jugadas Maestras?

- **7 CDs de audio digital**, con la voz original de Jack Trout en inglés, más traducción simultánea al español. Para cambiar de idioma ni siquiera tiene que cambiar de disco. Gire el botón de "balance" de su equipo de sonido estéreo a la izquierda para recibir el seminario en inglés. A la derecha para la traducción al español. Cada segmento de la presentación está indexado con extremo detalle para que usted pueda ir directamente a temas específicos, usando la Guía de Estudio que viene en su manual.
- **Manual del Participante** de 133 páginas.
- **642 slides profesionales** en PowerPoint®, a todo color.
- Más de **29 estudios de caso** con marcas como Southwest Airlines, Nordstrom's, Visa, FedEx, Advil, TheraFlu, Dom Perignon, Pepsid, Manishewitz, Nescafé, Stolichnaya, Kraft, Del Monte, Mazola, Crisco, Gillette, Dell, Coca-Cola, Xerox, Volkswagen, Hewlett-Packard, Lotus, Volvo, L'eggs, Tylenol, Marlboro, Duracell, Firestone, AT&T y Crest.
- **Mastermind con Jack Trout**, en más de disco y medio lleno de preguntas y respuestas de pequeñas y grandes empresas latinoamericanas.
- Entrega a domicilio, por courier, en cualquier país del mundo. Como alternativa, ordene la NUEVA presentación en **Descarga Digital**, recibiendo exactamente los mismos materiales, sólo que bajándolos de Internet (con audios en mp3, manual en PDF y slides en PowerPoint), en vez de recibir un paquete "físico" con CDs tradicionales. Con la nueva Descarga Digital usted no sólo se ahorra el costo de envío sino también el tiempo de espera, ya que podrá iniciar la descarga instantáneamente al completar su orden.

### Ordene HOY y reciba

### GRATIS un regalo muy especial

Ordene hoy y reciba gratis un disco compacto con la conferencia "**Cómo posicionar una marca en la mente**", presentación altamente estratégica donde Jack Trout condensa en una hora, como nunca se había hecho antes, la esencia del arte del posicionamiento. El CD con esta exclusiva conferencia tiene un precio de lista de US\$150.00, pero **no** está disponible fuera de esta oferta, en ningún lugar del mundo - a ningún precio. Es suyo gratis al ordenar HOY Jugadas Maestras.

(Siguiendo...)

## CDs "físicos" o descarga digital: usted escoge

Usted puede ordenar la audio-maestría Jugadas Maestras tanto en forma de un **paquete "físico"**, que llega a su puerta, por courier, en una caja con 7 CDs tradicionales, un CD-ROM con los slides y carpeta con el manual impreso). O bien, mi recomendación: la nueva presentación en **Descarga Digital**, que le permite recibir exactamente el mismo contenido, ahorrando \$270.00 USD sobre el precio regular, con la ventaja adicional de que no tiene que esperar un courier: la descarga se puede iniciar instantáneamente al completar su compra. Y puede volver a descargar los materiales tantas veces como sea necesario, en caso alguno de los archivos se le borre accidentalmente, o si cambia de computadora. Los audios pueden escucharse en su computadora, reproductor mp3, teléfono celular, o bien quemarse fácilmente en CDs para escuchar en su estéreo.

### ¿Entonces, cuándo cuesta la audio-maestría de marketing de Jack Trout?

Sólo \$397 USD + envío, con entrega a domicilio, en su puerta, en cualquier país. Pero espere, que se pone mejor...

Si escoge la nueva y eficiente (además de amigable con el medio ambiente por no requerir transporte ni impresos) presentación en **Descarga Digital**, se ahorrará masivos \$270.00 USD, obteniendo la Audio-Maestría por el precio ultra-reducido de **sólo \$127 USD**, SIN cargo de envío y SIN tiempo de espera, pues podrá empezar su descarga de inmediato al completar su compra.

Para su conveniencia, aceptamos Visa, MasterCard, American Express, Diners Club International y Discover, así como PayPal, transferencias bancarias, giros en US dólares y remesas vía Western Union.

### Garantía incondicional "Money-Back"

Ordene hoy la audio-maestría de Jack Trout, y estúdiela completa con toda libertad, sin más límite que el respeto de nuestro copyright.

Si después de completarla usted no está absoluta y positivamente deleitado con el programa, o considera que no ha recibido en ideas directamente aplicables a su negocio, por lo menos **veinte veces** lo que pagó por ella, simplemente devuélvala dentro los dos meses

¡Esto es importante!



**Jugadas Maestras, la primera "audio-maestría" de marketing estratégico del mundo. Son 7 audio CDs bilingües (o su equivalente en audios mp3, vía descarga digital), que vienen con apoyo de un Manual de Referencia de 133 páginas y 642 slides en PowerPoint®**

siguientes a su compra, para un completo y cortés reembolso. Sin peros ni condiciones.

La garantía aplica también al comprar Jugadas Maestras como Descarga Digital: aunque en este caso no haya un "producto" o una "caja" que devolver, en caso su satisfacción no sea **total**, contáctenos dentro del tiempo establecido y devolveremos su dinero: confiamos en su palabra.

### Protección vitalicia

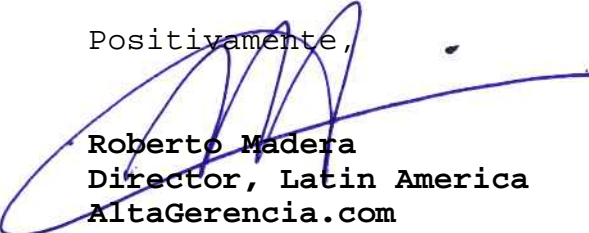
Si cualquiera de sus CDs se daña o deteriora (o si llega a borrar o extraviar algún archivo de su descarga digital), por cualquier razón, en cualquier momento durante su vida útil, se lo cambiaremos gratis por uno nuevo, sin más costo que el cargo de envío - cargo que naturalmente no aplica para la descarga digital: es gratis.

### Ordene ahora

Para ordenar en línea, o bajar un demo gratis con los primeros 25 minutos de audio del programa, visite **[www.altagerencia.com](http://www.altagerencia.com)**

Nuestro sitio web está disponible para atender su compra 24 horas, 365 días al año. Las transacciones son totalmente seguras, confidenciales y rápidas. Es fácil y rápido de usar. Pero si de todos modos usted prefiere ordenar por teléfono, contacte ahora mismo con Cristina Torres a nuestra oficina regional en Guatemala, al **(502) 4112-5309**, ó escríbale ahora mismo con su pedido - o cualquier pregunta sobre el programa, al correo **[servicio@altagerencia.com](mailto:servicio@altagerencia.com)**

Positivamente,

  
**Roberto Madera**  
**Director, Latin America**  
**[AltaGerencia.com](http://AltaGerencia.com)**

**P.S.** - ¿Por qué puede pagar **menos** por la Descarga Digital que por el paquete "físico" tradicional de Jugadas Maestras, si ambos traen exactamente el **mismo** contenido, bonos, ayudas y garantías? Porque con la descarga digital, donde el proceso de compra y entrega es 100% automático vía Internet, nuestros costos se reducen al no tener que fabricar CDs, imprimir manuales, almacenar inventarios ni empacar paquetes. Y es mi política, aunque por tiempo limitado, trasladar a usted esos ahorros: al ordenar Jugadas Maestras como descarga digital se ahorra masivos \$270.00 USD, **pagando apenas \$127 USD** por el más completo, profundo y avanzado programa de diferenciación de marcas del mundo -- y sin gastar un centavo en envío, ni tener que esperar a que llegue un courier. Simple y llanamente es una oferta irresistible. Así que espero su orden hoy.

# Jugadas Maestras: contenido temático

## Disco 1

### ESTRATEGIAS PARA DIFERENCIAR

- |    |  |                 |
|----|--|-----------------|
| 1. | Introducción   | Slide 3         |
| 2. | Posicionamiento  | Slide 8         |
| 3. | Marketing y el nuevo orden global  | Slide 12        |
| 4. | La batalla de las marcas   | Slide 18        |
| 5. | La Ley de la División  | Slide 21        |
| 6. | <b>Cómo diferenciarse a través de “precio”</b><br>El caso Southwest Airlines                   | <b>Slide 32</b> |
| 7. | <b>Cómo diferenciarse a través del “servicio”</b><br>Fanatismo por los clientes en Nordstrom’s | Slide 38        |
| 8. | Razones para comprar: la “USP”   | Slide 59        |
| 9. | Cómo diferenciar “commodities” (productos genéricos)   |                 |



## Disco 2

### Los secretos de la mente

- |     |   |           |
|-----|---|-----------|
| 1.  | La batalla por la mente   | Slide 77  |
| 2.  | El poder de la sobresimplificación  | Slide 94  |
| 3.  | La inseguridad de la mente  | Slide 108 |
| 4.  | Las mentes no cambian   | Slide 122 |
| 5.  | La trampa de la extensión de línea  | Slide 144 |
| 6.  | Preguntas y respuestas.   |           |
| 7.  | Cómo diferenciarse por “atributos”<br>Visa vrs. MasterCard. Federal Express vrs. DHL.     | Slide 169 |
| 8.  | Diferenciando un hospital: cirugía sin sangrado en<br>Englewood Hospital & Medical Center | Slide 195 |
| 9.  | Diferenciación en retailing: el caso de Stop & Shop                                       | Slide 198 |
| 10. | Diferenciarse a través de “cómo está hecho”   | Slide 216 |
| 11. | Diferenciando un restaurante: el caso Papa John’s Pizza                                   | Slide 222 |

Jugadas Maestras es la primera audio-maestría de marketing estratégico del mundo. Grabado en vivo por Jack Trout durante uno de sus seminarios para alta gerencia, el programa viene en 7 audio CDs bilingües (inglés y español), completo con un Manual Digital del Participante de 184 páginas y 642 slides profesionales de PowerPoint®. Para más información visite: [www.altagerencia.com](http://www.altagerencia.com)

## Disco 3

- |    |  |           |
|----|--|-----------|
| 1. | Diferenciando una salsa ketchup en Argentina y otras historias de diferenciación: galletas (Barnum’s Crackers), ataúdes (Batesville), camas (Dux), jugo de naranja (Tropicana), palomitas de maíz (Orville Redenbacher’s), productos hechos a mano (Ketel One Vodka) | Slide 230 |
|----|--|-----------|

- |     |  |           |
|-----|--|-----------|
| 2.  | Diferenciarse a través de ser el “primero”:<br>Mostaza (Grey Poupon), remedios contra la gripe<br>(NyQuil y TheraFlu), gel de afeitar (Edge), champagne<br>(Dom Perignon). | Slide 243 |
| 3.  | La carrera por las categorías: una historia de computadoras  | Slide 253 |
| 4.  | Las 25 Marcas del Siglo  | Slide 265 |
| 5.  | Diferenciación a través de ser el “más reciente”<br>Caso: Advil, una introducción brillante.   | Slide 269 |
| 6.  | Cuando la gerencia se niega a diferenciar:<br>la muerte de DEC   | Slide 274 |
| 7.  | Diferenciando un medicamento: el caso Pepcid   | Slide 286 |
| 8.  | Cómo diferenciarse a través de ser el “líder”  | Slide 293 |
| 9.  | Diferenciando un producto industrial: el caso Lenzing,<br>líder mundial en tecnología de fibra viscosa (rayón)   | Slide 300 |
| 10. | Cómo diferenciarse a través de la “tradicición”  | Slide 316 |
| 11. | Cómo diferenciar una empresa familiar  | Slide 326 |
| 12. | Diferenciando un matzo: el caso Manischewitz   | Slide 329 |
| 13. | El posicionamiento de los países   | Slide 335 |
| 14. | Estudio de caso: diferenciando una empresa de tecnología   | Slide 346 |

## Disco 4

- |     |   |           |
|-----|---|-----------|
| 1.  | La guerra del vodka: Smirnoff, Stolichnaya y Absolut  | Slide 350 |
| 2.  | Cómo diferenciarse a través de ser el “preferido”   | Slide 356 |
| 3.  | Cómo diferenciarse a través de la “amplitud de línea”<br>Home Depot. Toys'R'Us vrs. Wal-Mart  | Slide 363 |
| 4.  | Cómo diferenciarse a través de ser el “especialista”<br>General Electric vrs. los especialistas. Kraft vrs. los<br>especialistas. Del Monte vrs. los especialistas.<br>La resbalosa guerra del aceite: Crisco vrs. Wesson<br>vrs. Mazola. | Slide 371 |
| 5.  | La guerra de la mercadotecnia   | Slide 391 |
| 6.  | Principios de la guerra defensiva   | Slide 398 |
| 7.  | Defendiendo la colina: el caso Gillette   | Slide 402 |
| 8.  | Principios de la guerra ofensiva  | Slide 412 |
| 9.  | Peleano por el agua embotellada en Argentina  | Slide 416 |
| 10. | Principios de la guerra de flanqueo<br>Computadoras: Dell. Medias: L'eggs.  | Slide 425 |
| 11. | Estudio de caso: Volkswagen   | Slide 437 |
| 12. | Principios de la guerra de guerrillas   | Slide 445 |

## Disco 5

- |                                     |  |           |
|-------------------------------------|--|-----------|
| 1.                                  | Turismo: posicionando un país                  | Slide 449 |
| <b>DIFERENCIACIÓN Y CRECIMIENTO</b> |  |           |
| 2.                                  | La presión por crecer puede destruir su marca: | Slide 466 |

- casos de Silicon Graphics, McDonald's, Excedrin, Tylenol, Nescafé, Coca-Cola.
3. Desastre en las trincheras de la cerveza Slide 487
4. La imposibilidad de predecir el futuro Slide 492  
Problemas en Xerox. El ascenso de Hewlett-Packard.
5. Cómo evolucionar su marca: Lotus y el nacimiento del "groupware" Slide 502
- DIFERENCIACIÓN Y SENTIDO COMÚN
6. El sentido común en extensión Slide 516
7. El declive de Cadillac Slide 519
- DIFERENCIACIÓN Y SACRIFICIO
8. Sacrificando beneficios que se ofrecen al cliente Slide 525  
Las pastas dentales.
9. Estudio de caso: Volvo
10. Sacrificando la línea de productos Slide 539  
Marlboro. Eveready vrs. Duracell. Energizer al rescate.

## Disco 6

1. Sacrificando el cambio continuo Slide 554  
Hamburguesas: el caso de White Castle
2. Pasos hacia la diferenciación Slide 562
3. Crisis mortal en Firestone: Slide 569
4. Malas noticias en AT&T Slide 585
5. Malas noticias en Procter & Gamble: la derrota de Crest Slide 624
- MASTERMIND CON JACK TROUT
6. Preguntas y respuestas – parte 1
7. Preguntas y respuestas – parte 2
8. Preguntas y respuestas – parte 3

## Disco 7

1. Preguntas y respuestas – casos complementarios 1
2. Preguntas y respuestas – casos complementarios 2
3. Preguntas y respuestas – casos complementarios 3
4. Preguntas y respuestas – casos complementarios 4
5. Preguntas y respuestas – casos complementarios 5
6. Preguntas y respuestas – casos complementarios 6



Para ordenar su audio-maestría  
Jugadas Maestras:  
[www.altagerencia.com](http://www.altagerencia.com)  
e-mail: [servicio@altagerencia.com](mailto:servicio@altagerencia.com)  
o llame a nuestra sede regional en Guatemala  
(502) 4112-5309



envíenme hoy mismo, la Audio-Maestría Jugadas Maestras de Jack Trout, completa con el seminario en edición bilingüe (español / inglés), manual de 133 páginas y 642 slides profesionales en PowerPoint®. Entiendo que si después de estudiarla completa y haber puesto en práctica las ideas de Jack Trout no estoy absoluta y positivamente deleitado (a) con el programa, puedo simplemente devolverlo dentro de los siguientes dos meses a mi compra, para un reembolso.

Presentación tradicional en 7 audio CDs:  
 Quiero recibir el paquete de Jugadas Maestras en mi puerta, por courier, en la presentación tradicional (en una caja con los 7 audio CDs, manual impreso y CD-ROM con los slides), por sólo \$397 USD + envío

Prefiero ahorrar \$270 USD con la Descarga Digital:  
 Prefiero la **nueva** presentación vía descarga digital mp3, con exactamente el mismo contenido, pero descargado de internet (con los audios en mp3, manual en PDF y slides en Power Point), por el precio ultra-reducido de sólo \$127 USD

Cantidad: \_\_\_\_\_

Cantidad: \_\_\_\_\_

**Bono GRATIS**

Estoy ordenando dentro de los 15 días siguientes a haber recibido la oferta. Por favor incluyan GRATIS, como regalo por mi compra, la conferencia estratégica "Cómo posicionar una marca en la mente", con Jack Trout.

**Opciones de pago:**

Transferencia bancaria       Cheque (giro bancario) en dólares       Remesa Western Union

Tarjeta de crédito #: \_\_\_\_\_ Vence: \_\_\_\_\_ Firma: \_\_\_\_\_

Nombre banco emisor: \_\_\_\_\_ Código verificación: \_\_\_\_\_

**Datos de entrega:**

Nombre y apellido: \_\_\_\_\_ Cargo: \_\_\_\_\_

Empresa (nombre para su factura): \_\_\_\_\_ NIT / RFC (sólo para Guatemala y México): \_\_\_\_\_

Email: \_\_\_\_\_ Teléfono: \_\_\_\_\_ Fax: \_\_\_\_\_

Dirección completa, ciudad, código postal y país: \_\_\_\_\_

Dirección (si necesita más espacio): \_\_\_\_\_

**Tabla de gastos de envío**

**Pedidos: www.altagerencia.com** ¿Preguntas? (502) 4112-5309

<b>Región 1</b>	México, Suramérica, Caribe, USA y Canadá	\$69 USD	* Nuestro cargo por envío incluye entrega a domicilio, en su puerta. Gastos de desaduanaje e impuestos locales son por cuenta del cliente en caso sean requeridos por la aduana de su país. Para ahorrarse el 100% del cargo de envío (así como el tiempo de espera), ordene la presentación en Descarga Digital mp3, que podrá bajar a su computadora de inmediato al completar su orden.
<b>Región 2</b>	Centroamérica	\$59 USD	
<b>Región 3</b>	Europa, Asia y resto del mundo	\$79 USD	

" Corte aquí

## “Maestría de marketing en-un-solo-día”



Jugadas Maestras, la audiomaestría de marketing de Jack Trout

Grabada en vivo por Jack Trout, gurú mundial del posicionamiento, la audiomaestría Jugadas Maestras es el primer programa de “estudio en casa” sobre marketing y diferenciación de marcas para alta gerencia. Viene en edición bilingüe (español e inglés), para que escoja en qué idioma quiere estudiar. Jugadas Maestras condensa, en un día o menos, más completa, avanzada y profunda información sobre cómo convertir su producto o servicio en una marca de clase mundial, de la que obtendría en 2 años de MBA. Garantizado.

### Ordene ahora:

Web: [www.altagerencia.com](http://www.altagerencia.com)  
 Tel. (Guatemala): (502) 4112-5309  
 Fax: (502) 6634-5226  
 Email: [servicio@altagerencia.com](mailto:servicio@altagerencia.com)

### Incluye:

- 7 audio CDs bilingües (o su equivalente en audios mp3, vía descarga digital inmediata), con el seminario completo, en inglés y español
- Manual de 133 páginas
- 642 slides en PowerPoint
- Más de 29 estudios de caso con marcas como Southwest Airlines, Nordstrom's, Visa, FedEx, TheraFlu, Dom Perignon, Advil, Nescafé, Stolichnaya, Kraft, Del Monte, Mazola, Crisco, Gillette, Dell, Coca-Cola, Volkswagen, Xerox, Hewlett-Packard, Cadillac, Volvo, Tylenol, Marlboro, AT&T, Duracell, y Crest
- Mastermind con Jack Trout, con preguntas y respuestas de pequeñas y grandes empresas latinoamericanas.
- Más de 2 años de universidad a nivel MBA condensados en menos de un día, en 7 audio CDs para alta gerencia.

### Regalo gratis

Ordene hoy y reciba gratis la audio-conferencia "Cómo posicionar una marca en la mente", presentación altamente estratégica donde Jack Trout condensa en una hora, como nunca se había hecho antes, la esencia del arte del posicionamiento. El CD con esta exclusiva conferencia tiene un precio de lista de US\$150.00, pero no está disponible fuera de esta oferta, en ningún lugar del mundo - a ningún precio. Pero es suyo gratis al ordenar HOY Jugadas Maestras.

**Pedidos:**  
**www.altagerencia.com**

