

VIP BA&SConsulting Data Scientist

Informes de Management Digital.

BA&SConsulting tiene el placer de presentarle, la serie de libros "Informes de Management Digital" de Don Mateo Rodrigo Guerrero Estébanez.

La serie de publicaciones profesionales, "Informes de Management Digital", realiza un repaso a los conceptos más relevantes del ámbito económico digital, y en la actualidad consta de dos libros, publicados por la Editorial Hispano-Europea, en su modelo de negocio digital, publicatolibro, on line:

- Investigación Comercial de Redes Sociales.
- Future CEO's Digital Data Request.

Future CEO's Digital Data Request y La Investigación Comercial de Redes Sociales, realizadas en la Universidad de Alcalá, se entregan como contenido gratuito, de oferta de lanzamiento, de la serie de "Informes de Management Digital" de Mateo Rodrigo Guerrero Estébanez.

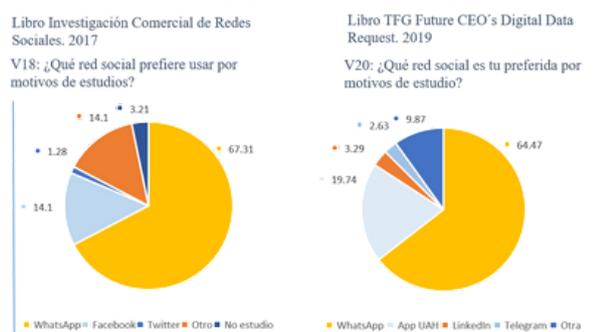
El Gran libro del Pasado, Presente y Futuro del Marketing Digital.

El Gran libro del pasado, presente y futuro del Marketing Digital, integra las investigaciones comerciales que componen los dos libros anteriores de la serie, con contenidos novedosos sobre performance de mercado, realidad legal, y predicciones de negocio.

El libro expone las claves que explican los principales aspectos a tener en cuenta, a la hora de comprender la performance de negocio, del sector del marketing digital, desde la óptica analítica de los principales informes BIG4 y de audiencia, tanto nacionales como internacionales.

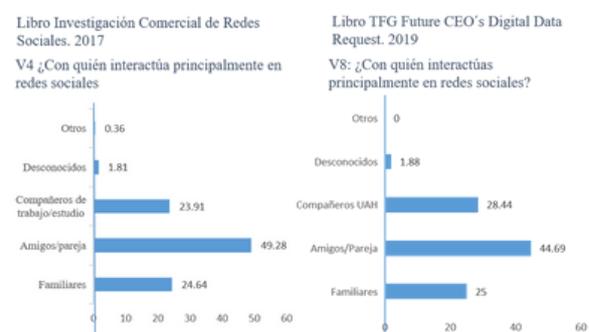
Se ponen en valor, algunas de las predicciones de marketing más potentes del ámbito científico académico, y se relacionan con realidades de negocio pasadas, presentes y futuribles, en ocho capítulos de interés creciente.

Gráfico 87: Distribución de alumnos por preferencia de red social en 2017 y 2019.



Fuente: Libro Future CEO's Digital Data Request e Investigación Comercial de Redes Sociales.

Gráfico 82: Distribución de alumnos por interacción realizada en 2017 y 2019.



Fuente: Libro Future CEO's Digital Data Request e Investigación Comercial de Redes Sociales.

VIP BA&SConsulting Data Scientist

El Gran libro del Pasado, Presente y Futuro del Marketing Digital.

El Gran libro del pasado, presente y futuro del Marketing Digital, comienza con un capítulo de exposición general de los principales aspectos que definen el pasado, presente y futuro del sector del marketing digital, tomando en consideración las principales publicaciones científicas de ámbito académico universitario, y los principales informes de las asociaciones de marketing, nacionales e internacionales.

“Las redes sociales son la adaptación evolutiva de los sistemas de CRM al entorno digital, habiéndose dotado para ello, de identidad jurídica, carácter mercantil y estructura empresarial”.

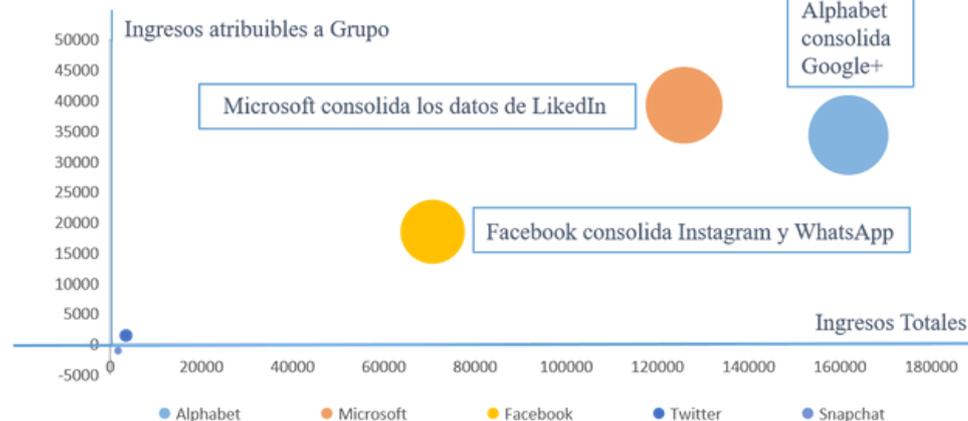
Mateo Rodrigo Guerrero Estébanez

Se exponen en este primer capítulo, contenidos tan interesantes como el benchmarking al sector editorial mundial, que cimienta la introducción bibliográfica, o la definición de usuario de red social que declina IAB en sus informes anuales.

El segundo capítulo (cuarto del índice) es el relativo al presente legal del marketing digital, donde se hace una exposición de los actuales preceptos legales que definen el escenario legal presente, teniendo en cuenta la actual ley orgánica, Ley Orgánica 3/2018, de 5 de diciembre, de Protección de Datos Personales y garantía de los derechos digitales, y comparándola con la derogada Ley Orgánica 15/1999, de Protección de Datos de Carácter Personal.

El tercer capítulo de contenido (capítulo 5 del índice), expone la actual performance estratégica del sector, para lo que se tienen en consideración, analizan y exponen, algunos de los informes y datos más relevantes del sector de la consultoría de estrategia y de negocio. PwC, KPMG, EY o Deloitte son considerados junto a datos de mercado bursatil, datos de audiencia de medios y datos de asociaciones sectoriales, para una adecuada definición del sector del marketing digital.

Gráfico 53: Beneficio Bruto e Ingresos por Grupos (Millones de US\$)



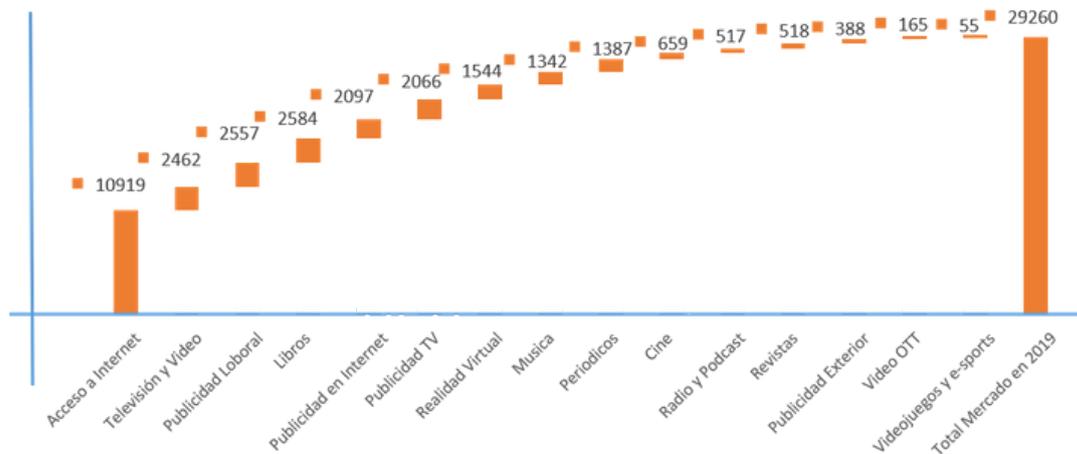
Fuente: NASDAQ & New York Data Audit.

VIP BA&S Consulting Data Scientist

El Gran libro del Pasado, Presente y Futuro del Marketing Digital.

El tercer capítulo del libro estudia informes tan relevantes como "Entertainment & Media Outlook 2019-2023" de PwC, "Presente y Futuro del Sector Media" de KPMG, o el "Estudio Sobre Redes Sociales 2019" de IAB España.

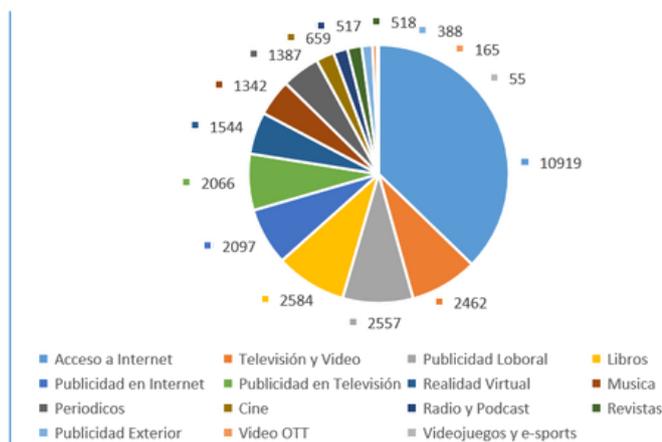
Gráfico 27: Ingresos Nacionales España por Segmento E&M en Millones de Euros. Cifras 2019



Fuente: Informe Nacional PwC Entertainment & Media Outlook 2019-2023

La potencia de los estudios realizados en este tercer capítulo, permiten concluir que el sector evoluciona sobre estrategias de CRM, y cambios tecnológicos como el 5G, permitiendo la simplificación y personalización de los modelos de negocio, que se apalancan sobre mejoras en los procesos de ingeniería de datos y data science, en búsqueda de nuevas funcionalidades de Inteligencia Artificial, y nuevas funcionalidades, o modos de interacción propios de subsectores pujantes, como el de los videojuegos y la televisión digital.

Gráfico 26: Ingresos Nacionales España por Segmento E&M en Millones de Euros. Cifras 2019



Fuente: Informe Nacional PwC Entertainment & Media Outlook 2019-2023

El tercer capítulo del libro permite también, exponer las conclusiones que definen la performance general del sector, en su variable exterior, que se ve impactado de forma externa por el efecto de la pandemia mundial, y los distintos esfuerzos reguladores, nacionales y transnacionales, con impactos tan directos, como la sentencia Google o la reciente Ley Orgánica 3/2018

VIP BA&S Consulting Data Scientist

El Gran libro del Pasado, Presente y Futuro del Marketing Digital.

El Gran libro del pasado, presente y futuro del Marketing Digital, finaliza los contenidos analíticos con un capítulo relativo al target más rentable del futuro.

“La generación Millennial representan el 32% de la población mundial, y lo más importante, en 2025 supondrán el 75% de la fuerza laboral global”

Guido Stein, IESE Business School

Se exponen en este cuarto capítulo (sexto del índice), las características cuantitativas que explican los modos de consumo, preferencia y comportamientos de la generación "Millennial" según informe de ESIC Business & Marketing School, y su variante de mayor tasa potencial de consumo, por nivel de renta, los universitarios de la Universidad de Alcalá.

Gráfico 64: Total habitantes y promedio anual de habitantes por tipo de generación digital 2019

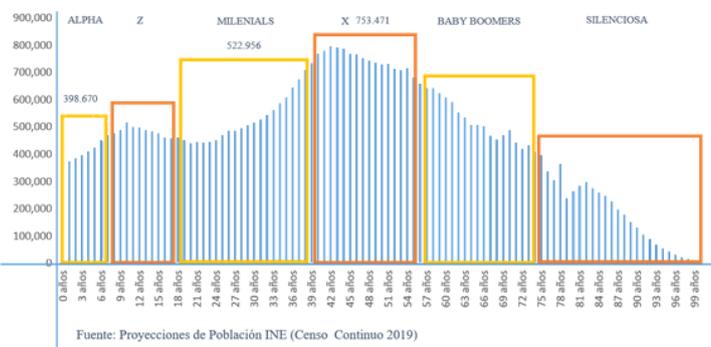
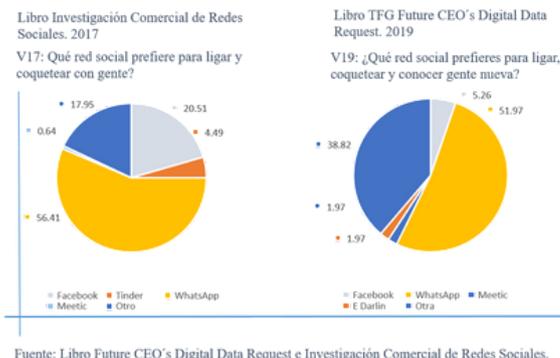


Gráfico 86: Distribución de alumnos por preferencia de red social en 2017 y 2019.



Concluye el libro con un interesante capítulo de conclusiones de negocio, realizadas sobre posicionamientos intelectuales, y afirmaciones de profesores de escuelas tan prestigiosas, como IESE Business School o ESADE Business School.

Contacto:

BA&S Consulting Data Scientist

Mateo Rodrigo Guerrero Estébanez.

mguerrero@ba-sconsulting.com

Telf: 630 71 58 87

Gráfico 85: Distribución de alumnos por interacción realizada en 2017 y 2019.

