

366 días de marketing

Ideas y acciones de marketing para cada día.

MARZO 2026

En *366 días de marketing*, Gonzalo Saiz, un influyente directivo de marketing, resume en este libro sus más de 25 años de experiencia en empresas como HP, Samsung y Bankinter.

En un mundo saturado de ruido, las marcas y los profesionales se enfrentan a un desafío existencial: ser relevantes o desaparecer. La respuesta no está en utilizar más tecnología, más datos o más agresividad, sino en recuperar el alma de lo que hacemos.

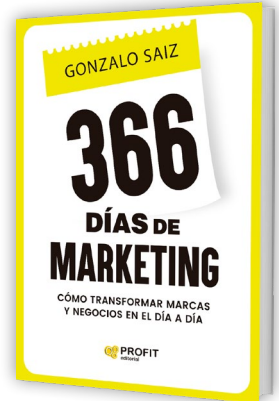
366 días de marketing no es un manual, es un compañero de viaje. A través de 366 reflexiones, una para cada día del año, descubrirás una filosofía que te dirige al «marketing con alma». Aprenderás a construir marcas que se sienten, a liderar equipos que inspiran y a tomar decisiones que dejan un legado.

Este libro es una invitación a pensar con más sentido, a comunicar con más empatía y a transformar tu carrera y tu negocio desde lo más profundo: la conexión humana. Una obra forjada sobre una convicción: **el marketing no va de vender, sino de hacer que te elijan.**

NOVEDAD MÁRketing Y VENTAS

ISBN: **9791387796532**
 Encuadernación: **Rústica**
 Formato: **15,3 x 23 cm**
 Págs: **396**
 Papel: **FSC**
 Categoría: **B**
 Derechos: **M**
 PVP: **28.80 € | 29.95 €**
 IBIC: **KJS**

Palabras clave: **marketing con alma, conexión humana, liderazgo, marcas inspiradoras, reflexión diaria, transformación profesional**



«El marketing no va de vender, sino de hacer que te elijan. Ser elegido significa que has sido capaz de construir algo más grande que una oferta atractiva, que has convertido tu marca en una opción significativa. Que has creado memoria, confianza, sentido.»

«Lo que más falta en marketing no es tecnología, sino empatía. El cliente no quiere que lo segmentes mejor, quiere que lo entiendas. No busca hiperpersonalización algorítmica, sino sentirse visto, escuchado, respetado.»

EL AUTOR

Autor:



Gonzalo Saiz, uno de los directivos de marketing más influyentes y reconocidos de España con más de 20 años de trayectoria, ha liderado equipos en compañías icónicas como HP, Samsung y, más recientemente, Bankinter, donde como Director de Marketing impulsó el exitoso reposicionamiento y propósito de la entidad con el eslogan “El banco que ve el dinero como lo ves tú”.

Ha recibido prestigiosos galardones, incluyendo el Gran Premio Nacional de Marketing, el Premio al Mejor Profesional de Marketing de la Asociación de Marketing de España, el Gran Premio a la Eficacia, Publicitario del Año de la Academia de Publicidad o el Premio Ondas. Rankings como Agency Scope lo han situado durante tres ediciones bianuales seguidas entre los directores de marketing más admirados del país, y Epsilon Technologies como el más influyente en LinkedIn.

Más allá de su rol ejecutivo, es un referente institucional del sector, habiendo formado parte de los consejos de la Asociación Española de Anunciantes (AEA) y la APG Spain. Además, es el Program Chair del CMO Summit de Forbes en España y ponente habitual en escuelas de negocio de primer nivel como ESADE, EDEM y ESIC.

Redes sociales:

<https://www.linkedin.com/in/gonzalosaiz/>

Argumentos de venta y Plan de medios:

- **Marketing con alma, no solo vender:** El libro muestra cómo construir marcas relevantes e inspiradoras, centradas en la **conexión humana**, y no solo en técnicas agresivas o tecnología.
- **Experiencia de 25 años resumida en reflexiones diarias:** Con **366 reflexiones**, Gonzalo Saiz ofrece una brújula práctica e inspiradora para liderar equipos, tomar decisiones y transformar la carrera y el negocio.
- **Un compañero de viaje para todo el año:** No es solo un manual; es una guía para **pensar con sentido, comunicar con empatía y dejar un legado**, ayudando a profesionales y marcas a destacar en un mundo saturado de ruido.
- **Nota de prensa y promoción en redes sociales.**

Otros libros relacionados:

