



Contagioso

Jonah Berger

DESCUBRE LAS SEIS CLAVES QUE HACEN QUE LOS PRODUCTOS E IDEAS SE CONVIERTAN EN VIRALES

¿Qué hace que algo se convierta en viral? Las pulseras amarillas de Livestrong, la dieta Dukan, la canción del Gangnam Style o el cristo de Borja son ejemplos de productos, ideas o conductas que se difunden entre la población hasta convertirse en verdaderas epidemias sociales. Empiezan atacando a un pequeño grupo de individuos u organizaciones y se extienden rápidamente como si de un virus se tratase. ¿A qué se debe? ¿Qué podemos hacer para que esto ocurra con nuestros productos o ideas? Jonah Berger nos lo explica, con todo lujo de detalles y ejemplos, en este libro.

Fecha de publicación:

09/01/2014

Sello Editorial:

Gestión 2000

Contacto de prensa

Nombre: María José Bertrán

Email: mjbertran@planeta.es



Jonah Berger

Es profesor de marketing en la Wharton School de la Universidad de Pennsylvania, donde investiga sobre lo que trata en este libro: la influencia social y cómo los productos o ideas alcanzan el éxito.

Sus estudios se han publicado en revistas de psicología, marketing y economía, y se han referenciado en *The New York Times*, *The Wall Street Journal*, *NPR*, *Science*, *Harvard Business Review*, *Sloan Management Review*, *Wired*, *Business Week*, *The Atlantic* y *The Economist*, entre otras.

Berger ha sido galardonado con diversos premios, tanto por su erudición como por su labor académica.