



# SILVER ECONOMY

## MAYORES DE 65: EL NUEVO TARGET

Juan Carlos Alcaide

ISBN: 978-84-1788-006-4

Editorial: LID Editorial

Colección: Acción

Empresarial

Idioma: Español

Páginas: 288

Encuadernación: Rústica

Formato: 15x22 cm

PVP papel: 19,90 euros

PVP e-book: 11,99 euros

#SilverEconomyLibro

## LA OBRA

¿Sabes que **cada día que pasa ganamos seis horas de vida** y que por cada año transcurrido podemos vivir tres meses más que el anterior? **Hemos logrado ganar años a la vejez, alargar nuestra vida con calidad ya es una conquista.**

En este contexto surge la **silver economy o economía plateada**, un **campo de oportunidades** para el mundo **empresarial** derivado del envejecimiento de la población. Los **nuevos mayores** presentan una **actitud** cada vez más **positiva y activa** que ve la madurez como una **fase de cambio** en la que aprovechar el tiempo **para aprender, cuidarse, viajar, explorar nuevas oportunidades de ocio, etc.** Además tienen un **poder adquisitivo mayor** porque suelen haberse liberado de cargas como la hipoteca o el mantenimiento de los hijos. No se sienten sénior ni viejos, sino maduros, con experiencia vital y con energía.

Así, aparece un **nuevo foco de negocio** para los empresarios que se lancen a **satisfacer las demandas de un mercado cada vez más nutrido.** Debemos **trabajar en la socialización de los mayores, desarrollar productos y servicios de calidad** muy **focalizados en sus gustos y propiciar su fidelidad** a través de la cercanía y propuestas personalizadas. Pero, **¿por dónde empezar?**

**Juan Carlos Alcaide** nos lo pone fácil con **Silver economy. Mayores de 65: el nuevo target**, un libro que recoge **las oportunidades de negocio** en el contexto del envejecimiento poblacional **con diferentes enfoques.** El autor recoge la perspectiva desde el **marketing** hasta el **envejecimiento activo** y la **salud**, desde el **turismo** y el ocio hasta el **antiaging**, desde los **hogares** y las **residencias**, hasta la **tecnología** o los **servicios financieros**, pasando por la **Age Tech** para el **hogar** y la **anatomía** plena del mayor; teniendo siempre como punto de partida el hecho de que **las compañías**, desde sus departamentos de marketing, tendrán que **destinar presupuestos para trabajar las necesidades de este perfil** de cliente y **estimular el emprendimiento** para convertir el mundo sénior en una **oportunidad de crecimiento económico sostenible y de futuro.**

A lo largo de **Silver economy**, publicado por **LID Editorial**, **Juan Carlos Alcaide** aporta ideas de emprendimiento focalizadas en un **segmento de crecimiento** que precisa y precisará **productos y servicios silverizados**; todo ello, dirigido a un **público emprendedor, empresario** o a **empresas y profesionales** que desean **reorientar su rumbo** buscando **nuevos targets.**

## Premisas de la *silver economy*

- La *silver economy* no afecta solo al mayor. También lo hace a su familia.
- Los mayores disponen de hasta el 70% de su renta para compras. Su capacidad de compra será el motor para que las empresas comiencen a dirigir sus mensajes comerciales a este público.
- **NERTRA, la nueva era del transporte.** El transporte y el automóvil están viviendo una revolución, el modo en el que los mayores puedan disfrutar de movilidad será un negocio en sí mismo.
- **Mayor demanda de cuidadores y asistencia.** La demanda de estos servicios supone una enorme oportunidad económica existiendo, en paralelo, una gran necesidad de formación de profesionales especialistas en la atención a mayores.
- **Envejecimiento activo: ocio y tiempo libre.** Nuestros mayores quieren disfrutar al máximo de la vida y buscan hacer turismo, conocer mundo y vivir experiencias orientadas a sus características físicas y culturales.
- **Biomedicina,** surgirán y se perfeccionarán aquellos negocios cuya propuesta gire en torno al alargamiento de la vida.
- **Antiaging.** Aunque se positiviza la cana y la arruga, se auguran buenos tiempos para los profesionales de la reconstrucción del cuerpo humano.
- **Tecnología aplicada a los mayores (AGE TECH/SILVER TECH).** Será un elemento fundamental de la nueva economía *silver* y con múltiples usos: robótica aplicada a la dependencia, inteligencia artificial aplicada al lugar de residencia, productos para aumentar la capacidad sensorial y soluciones relativas a la movilidad.
- **Transformación en el área de las residencias geriátricas.** Este sector está evolucionando y aportando por nuevos conceptos como el *cohousing* y otros enfoques residenciales innovadores.
- **Menos presión fiscal.** A mayor edad, menor presión fiscal como consecuencia de que las pensiones son más bajas que los salarios y a que las rentas de capital de los mayores no activos tributan la mitad que los procedentes del trabajo.

## EL AUTOR



**Juan Carlos Alcaide** es uno de los mayores especialistas de España en *customer experience*, marketing de servicios, servicio al cliente y fidelización y *silver economy*. Consultor, conferenciante y escritor, también colabora como experto en publicaciones de referencia del sector, como marketing y ventas, y en medios de comunicación económicos y generalistas. Además, es autor de blogs en *Expansión*, *La Razón* y *The Huffington Post* y miembro de la junta directiva de la asociación de Marketing de España y del Advisory Board de DEC, asociación para el Desarrollo de la Experiencia de Cliente y profesor de ESIC.

## ÍNDICE

Prólogo de Carlos Rodríguez Braun  
Introducción

### PARTE 1: La nueva economía

1. *Silver economy*, la economía del futuro

### PARTE 2. SILVER MARKETING

2. Características mercadológicas del cliente *silver*  
3. Productos *silverizados*

### PARTE 3. ENVEJECIMIENTO ACTIVO Y SALUD

4. Salud y *silver*  
5. *Antiaging* y biogerontología: buscando la inmortalidad  
6. Envejecimiento activo: ocio, turismo y talento *senior*

### PARTE 4: HOGAR Y RESIDENCIA

7. Oportunidades de negocio en el área residencial  
8. El negocio de las residencias

### PARTE 5: TECNOLOGÍA

9. Tecnología y *silver economy*

### PARTE 6: ECONOMÍA Y SERVICIOS FINANCIEROS

10. Servicios financieros

Epílogo de Alfonso Jiménez  
Agradecimientos  
Bibliografía  
Notas

Para más información:  
laura.diez@lidbusinessmedia.com  
91 372 90 03

