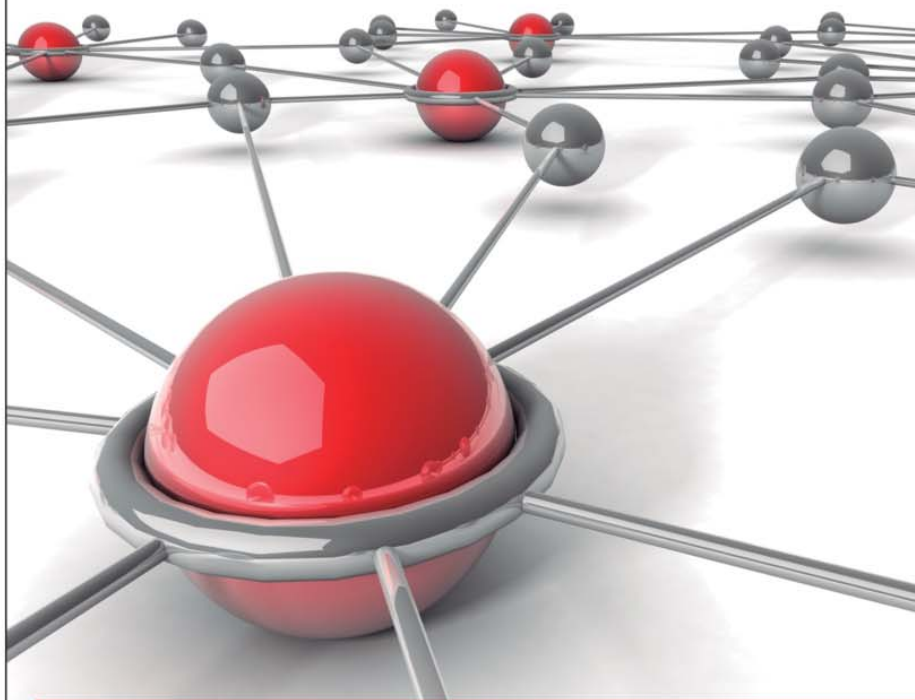




top dirección

seminarios



SEMINARIOS 2016/2017

Marketing digital.

Cómo conquistar y enamorar clientes en un nuevo entorno digital.

Pablo de Echanove Pasquín





Seminarios TOP DIRECCIÓN, servicio formativo de alto nivel y valor añadido, concebido para dar respuesta a las inquietudes de empresarios, emprendedores, directivos y mandos intermedios en temáticas de máxima actualidad e interés.

La Confederación Regional de Empresarios de Castilla-La Mancha (CECAM CEOE-CEPYME CASTILLA-LA MANCHA) organiza los seminarios TOP DIRECCIÓN 2016-2017, en colaboración con las Organizaciones Empresariales provinciales y con la coorganización de Caja Rural de Castilla-La Mancha y el Instituto de Innovación y Competitividad.

Se abordarán 2 temáticas de gran interés:

➤ **Liderazgo. Coaching. Habilidades.**

➤ **Marketing Digital.**

El seminario de marketing digital, **«Cómo conquistar y enamorar clientes en un nuevo entorno digital»**, impartido por el reconocido conferenciante internacional Pablo de Echanove, se celebrará en cada una de las 5 provincias de CLM durante los meses febrero, marzo y abril, enmarcado dentro de un bloque de 10 seminarios.

A través de este seminario, **empresarios y responsables de equipos** podrán **identificar y desarrollar las principales estrategias que ofrece el ecosistema digital**, adaptando su negocio a las nuevas tecnologías. Igualmente, aprenderán a trabajar a **«un golpe de clic»** desde una perspectiva omnicanal para relacionarse con el cliente y aumentar las ventas.

Nuevas estrategias y canales de venta.

Saludos.

Marketing digital.

Cómo conquistar y enamorar clientes en un nuevo entorno digital.

Pablo de Echanove Pasquín



Estamos en un nuevo ecosistema, en el que el cliente está todo el día conectado a Internet gracias a su *smartphone*. Puede disponer de casi toda la información que quiera y a tiempo real a la hora de decidirse por una compra. Unas veces se apoyará de Internet para finalizar la compra en un punto físico (ROPO, *Research Online Purchase Offline*). Otras, se informará en una tienda para finalizar su compra en Internet (*Showrooming*). Lo que sí que está claro es que ese mismo consumidor tiene un proceso de compra muy diferente al de hace 5 años. Para poder **conquistar a ese cliente**, es fundamental **entender a ese nuevo consumidor y aplicar las palancas que nos ofrece el nuevo ecosistema digital**.

En Internet existe mucha menos resistencia a comprar en otro sitio con respecto al que estoy visitando en ese momento, dado que nuestra distancia en referencia a otra tienda online es a «golpe de clic». **Aprenderemos a definir y a trabajar nuestra ventaja competitiva, un reto si cabe más complicado en el nuevo entorno digital**. Algunas empresas ya están marcando la diferencia en este nuevo ecosistema digital, ya sea por el servicio que ofrecen, su excelencia en el trato con el cliente o porque saben adaptarse al nuevo entorno mucho mejor que los demás. Estamos hablando de empresas como Google, Amazon, Zappos... que, sin llevar demasiado tiempo en el mercado, se consideran empresas de referencia en sus sectores. **Estudiaremos a fondo el por qué y aprenderemos las claves de su éxito**.

En esta ponencia, veremos **cómo enamorar a un cliente y cómo trabajar desde una perspectiva omnicanal**, ya que el cliente no es ni «off» ni «on», sino sencillamente un cliente. Estudiaremos cómo debemos maximizar su experiencia en todos los canales de una manera coherente y estratégica, fundamental para conseguir nuestros objetivos en venta.

Programa

► El nuevo ecosistema y cliente digital.

- Customer Journey: Cómo podemos impactar a los nuevos clientes desde el marketing digital.
- La importancia del DATA: El reto de realizar campañas personalizadas a nuestros clientes.

PAUSA-CAFÉ

- Quién manda en el mundo digital y por qué: Amazon, Google, Apple, Zappos...
- Nuevos modelos de negocio de éxito: Economía colaborativa (Blablacar, UBER, Airbnb...)
- Estrategia **OMNICAL**: Cómo vender a un nuevo consumidor que está conectado a Internet las 24h y también visita tiendas físicas.
- Best case Omnical: Zara.



PONENTE

Pablo de Echanove

Profesional digital con más de 12 años de experiencia en multinacional en los departamentos de ventas y marketing (ligado a la marca Philips).

Especializado en desarrollo de negocio y experto a nivel estratégico de comercio electrónico y marketing digital.

Ponente en reconocidas escuelas de negocio y conferenciante habitual en foros y eventos dentro del ámbito del marketing digital y miembro fundador del Club de Dirigentes de Comercio Electrónico.

Actualmente Head of Marketing and Business Development en Vass Digital. Agencia/Consultora de marketing digital perteneciente al grupo VASS (más de 1.200 empleados). Consultoría estratégica y ejecución de SEO, SEM, analítica WEB, Marketing Automation, Social Media, CRM, Marketing one to one.

Como puntos fuertes destacaría la visión estratégica y orientación a objetivos, acostumbrado a trabajar de manera transversal con otros departamentos, flexibilidad, trabajo en equipo, red de contactos y buena comunicación.

Director del máster en Marketing Digital en ICEMD/ESIC desde 2013.

Miembro fundador del Club de Dirigentes de Comercio Electrónico.

En cuanto a su formación académica, es licenciado en Administración y Dirección de Empresas por la Universidad Pontificia de Comillas (ICADE) y máster en Marketing digital por EUDE.

INSCRIPCIONES:

www.cecam.es/topdireccion

Fechas de celebración y lugares de inscripción:

ALBACETE: Jueves, 9 de marzo de 2017

INSCRIPCIÓN:

CONFEDERACIÓN DE EMPRESARIOS DE ALBACETE (FEDA CEOE-CEPYME)

C/ de los Empresarios, 6. 02001 Albacete | Tfno.: 967 21 73 00 - Fax: 967 24 02 02

www.feda.es [Persona de contacto: María Ángeles de Gregorio]

CIUDAD REAL: Jueves, 06 de abril de 2017

INSCRIPCIÓN:

FEDERACIÓN EMPRESARIAL DE CIUDAD REAL (FECIR)

Avda. del Rey Santo, 8. Edificio Castillo, 2.ª planta. 13001 Ciudad Real | Tfno.: 926 60 00 02

www.fecir.eu [Persona de contacto: David Plaza]

CUENCA: Viernes, 17 de febrero de 2017

INSCRIPCIÓN:

CONFEDERACIÓN DE EMPRESARIOS DE CUENCA (CEOE CEPYME-CUENCA)

Avd. Reyes Católicos, 78. 16003 Cuenca | Tfno.: 969 21 33 15 - Fax: 969 22 96 16

www.ceoecuena.es [Persona de contacto: Laura Mena Angulo]

GUADALAJARA: Miércoles, 15 de febrero de 2017

INSCRIPCIÓN:

CONFEDERACIÓN DE EMPRESARIOS DE GUADALAJARA (CEOE-CEPYME GUADALAJARA)

C/ Molina de Aragón, 3. 19003 Guadalajara | Tfno.: 949 21 21 00 - Fax: 949 21 63 98

www.ceoeguadalajara.es [Persona de contacto: David Donaire]

TOLEDO: Jueves, 16 de marzo de 2017

INSCRIPCIÓN:

FEDERACIÓN EMPRESARIAL TOLEDANA (FEDETO CEOE-CEPYME TOLEDO)

Paseo de Recaredo, 1. 45002 Toledo | Tfno.: 925 22 87 10 - Fax: 925 21 18 12

www.fedeto.es [Persona de contacto: Israel Delgado]