

América.
Empresarial
15 años generando valor



CONTENT MARKETING AND
DATA MANAGEMENT
SUMMIT

 28 de Noviembre del 2018

 Bogotá - Hotel Grand Hyatt



www.americaempresarial.com/content-marketing-2018

OBJETIVO

En los últimos años se han desarrollado varios enfoques estratégicos del marketing y la comunicación que resultan de mucho valor para el nuevo marketing y la relevancia del área dentro de las compañías y los resultados. La implementación del marketing de contenidos y el data management se convierten en dos pilares fundamentales del marketing estratégico. La planificación, personalización y ejecución en el manejo de altos volúmenes de datos para productos y servicios así como la segmentación efectiva y enfocada en la experiencia de usuario, es clave en esta era de hiperconectividad y nuevas formas de consumo. Crear contenidos únicos y significativos para sus públicos fideliza y crea nuevas oportunidades de negocio.

PERFIL

DE ASISTENTES

Jefes, directores y vicepresidentes de marketing, comunicaciones corporativas, publicidad, equipos de agencias de medios, agencias de publicidad, planners, ejecutivos de cuenta, agencias de relaciones públicas, agencias de comunicaciones y contenidos, equipos creativos y comerciales de medios de comunicaciones.

CONFERENCIA:

MARKETING ESTRATÉGICO IMPULSADO POR DATOS.

TITO PABLO NEIRA

(Colombia)

Estadístico con más de 15 años de experiencia en importantes empresas e instituciones nacionales y multinacionales. Experto en implementación de proyectos analíticos. Hace parte del Banco de Bogotá de grupo Aval como Director de Estrategia de Datos, encargado de liderar la transformación del banco para ser una compañía impulsada por datos, desarrollando modelos analíticos que han permitido un mejor entendimiento de los clientes tanto en el mundo digital como análogo. Docente de maestría en la universidad de los Andes, Politécnico Gran Colombiano y Universidad Santo Tomas.



Marketing Estratégico impulsado por datos

La compañías deberían preocuparse por determinar qué harán con el gran volumen de datos que han acumulado y que actualmente almacenan de diferentes maneras. Lo que suele suceder hoy en día, es que en el mejor de los casos se usan para orientar en algún grado la toma de decisiones, sin embargo no se plantean estrategias de datos que permitan generar el valor máximo de este activo, consolidando todas las fuentes de datos de la compañía y preparando los datos para mezclarlas con fuentes de datos de aliados y/o de terceros y poder así impulsar su estrategia de mercadeo, a nivel de comunicación, producto, contenido, segmentación, entre otras aplicaciones.



CONFERENCIA:

**SMART CONTENT:
DEL CONTENIDO A LAS VENTAS**

CLARISSA LUCCIARNI

(Argentina)

Licenciada en Comunicación Social por la Universidad Nacional de Rosario (Argentina), ciudad en la que inició su carrera con proyectos culturales Multimedia que recibieron apoyo y reconocimiento de varios organismos estatales. En Uruguay se especializó en creatividad publicitaria e innovación basada en tecnología. Trabajó como Redactora Creativa en la Corporación JWT y en PIMOD pasó por los cargos de Project Manager, Directora Creativa y Directora Ejecutiva. Actualmente dirige Sinergia Campus, una plataforma de educación no formal con sede en los Coworks de Sinergia. Ha liderado la concepción de las estrategias de comunicación online de empresas privadas de la talla del Banco Santander y la Asociación Española, y también de organismos públicos, como Uruguay XXI, UTE, BSE, BPS y BROU. Se desempeña además como profesora en la Escuela de Negocios ISEDE, la Universidad de Montevideo, Sinergia Campus y en la Escuela de Ideas Brother. Participó de numerosas conferencias, como ser Social Media Day UY, Smart Talent Day, The Future of Retail, ANTEL PyMEs, entre otros.

Smart Content: del contenido a las ventas

El Marketing de Contenidos es una excelente estrategia de branding, pero a veces no se invierte lo necesario por no conocer el retorno que tendrá. En esta charla veremos cómo conectar las piezas de contenido con una estrategia de performance que además de generar notoriedad de marca te ayudará a cerrar ventas.

CONFERENCIA:

MARKETING Y ANALÍTICA DIGITAL, BACK TO BASICS

MARIANO FERNANDEZ

(España)

Mariano Fernández es Global Strategy & Operations Director de la Business Unit de Analytics de REBOLD a nivel global. Su misión es definir e implementar, en línea con la estrategia general de REBOLD, la estrategia de crecimiento de la Business Unit internacionalmente tanto a nivel de productos, como de la organización de las operaciones para maximizar su rentabilidad en todos los mercados.

Como Head of Digital Analytics, Mariano se ocupó de identificar y aplicar las técnicas más avanzadas para el análisis cuantitativo y cualitativo de los datos disponibles en Internet (sobre los consumidores, el mercado, tendencias, etc.), para la extracción de insights que ayudan a conocer con mayor profundidad los ecosistemas de usuarios y sus intereses. Mariano ha diseñado estrategias sobre el uso de los datos, que facilitan a los clientes la toma de decisiones de negocio, velando también por la seguridad de dichos datos.

Anteriormente fue Head of SEO and Analytics en Havas Media Group, donde se ocupó de diseñar la estructura de captura de datos, auditoría de negocios digitales de clientes, digital analytics y posicionamiento.



Mariano ha desarrollado una larga carrera en el mundo del marketing alrededor del análisis de datos. Entre sus más destacadas responsabilidades están haber sido Marketing Manager de Negocios Digitales (ADM) en lavanguardia.com; y director ejecutivo de la oficina española del festival Pop Sustainability de Nueva York entre otros.

Durante su trayectoria Mariano ha trabajado para grandes clientes como El Corte Inglés, Mutua Madrileña, el grupo Inditex, Openbank, Solvia, Gas Natural Fenosa, UOC, Danone, IESE, AXA y Zurich, entre otros.

Marketing y Analítica Digital, Back to basics

Después de años analizando el desempeño de nuestros activos digitales (identificando métricas y KPIs, tratando de reducir tasas de rebote o de incrementar los CTRs de campañas) es hora de volver a poner foco sobre lo que de verdad interesa al negocio: el usuario.

BBVA Cuenta Corriente No. 631032539
Bancolombia Cuenta Corriente No. 65847995435
ENVIAR COMPROBANTE DE PAGO A:
cartera@americaempresarial.com

PRECIOS



CON DESCUENTOS FINANCIEROS POR PAGO
ANTICIPADO ANTES DE LAS FECHAS QUE
SE INDICAN EN LA TABLA DE PRECIOS

PLANES	PRECIO REAL	HASTA OCT 22	HASTA NOV 19
INDIVIDUAL	Precio unitario \$ 1'000.000 +IVA	Precio unitario \$ 890.000 +IVA	Precio unitario \$ 920.000 +IVA
2 A 3 PARTICIPANTES	\$ 900.000 +IVA	\$ 780.000 +IVA	\$ 800.000 +IVA
CORPORATIVO 4 O MÁS	\$ 850.000 +IVA	\$ 740.000 +IVA	\$ 780.000 +IVA

Para planes corporativos de más de 6 personas, consulte con alguno de nuestros asesores.

INCLUYE: Coffee - Almuerzo - Material

DURACIÓN DEL EVENTO

1 día, de 8:00 a.m. a 4:00 p.m.

CONTÁCTENOS



(1) 744 00 24



311 2548899



57 310 6283378



LLÁMENOS A NIVEL NACIONAL

CELULAR | 311 254 88 99
| 314 363 56 44
BOGOTÁ | (1) 744 00 24
| (1) 432 08 00

BOGOTÁ: Hotel Grand Hyatt Bogotá
Calle 24 A # 57 – 60

Condiciones y restricciones:

AMÉRICA EMPRESARIAL LTDA (AE) podrá cambiar el orden y la intensidad de la agenda; así mismo, podrá cambiar uno o varios de los conferencistas, que por motivo de fuerza mayor o caso fortuito, no pudieran asistir al evento. En ese caso el (los) conferencista(s) será(n) reemplazado(s) para asegurar la continuidad del evento o se utilizarán los recursos tecnológicos disponibles para realizar transmisiones de su(s) charla(s) a través de videoconferencia.

El (los) participante(s) inscrito(s) podrá(n) cancelar su asistencia al seminario enviando comunicación por escrito con mínimo 7 días hábiles de antelación a la fecha programada del evento referenciado en la factura de compra. En este caso, se generará una deducción del 50% del valor de esta factura a favor de (AE), por conceptos de gastos de manejo, administración y otros y se efectuará la devolución del 50% restante. Una vez vencido este término, la inscripción queda en firme, 6 días hábiles antes del evento, sin derecho al reintegro mencionado anteriormente.

El (los) participante(s) inscrito(s), podrá(n) transferir el derecho de asistencia al evento relacionado en la factura de compra, a otra(s) persona(s), notificando por escrito, con un mínimo de un día hábil, antes de la fecha del evento.

Del tratamiento de datos:

El trato de los datos personales suministrados a América Empresarial por cualquiera de los medios, serán administrados y manipulados, conforme a la Ley 1581 de 2012 y reglamentada parcialmente por el Derecho Nacional 1377 de 2013.

www.americaempresarial.com/content-marketing-2018

#Content&Data

América. Empresarial

15 años generando valor

TELÉFONOS

 Cali: (2) 4875552  Medellín: (4) 6049553  Bogotá: (1) 7440024  Cel: 311 2548899  +57 3106283378

Organizado por

**América.
Empresarial**
15 años generando valor

Sponsors

REBOLD

Aliado

imageiD

Official Courier

envia
pasión por lo que hacemos