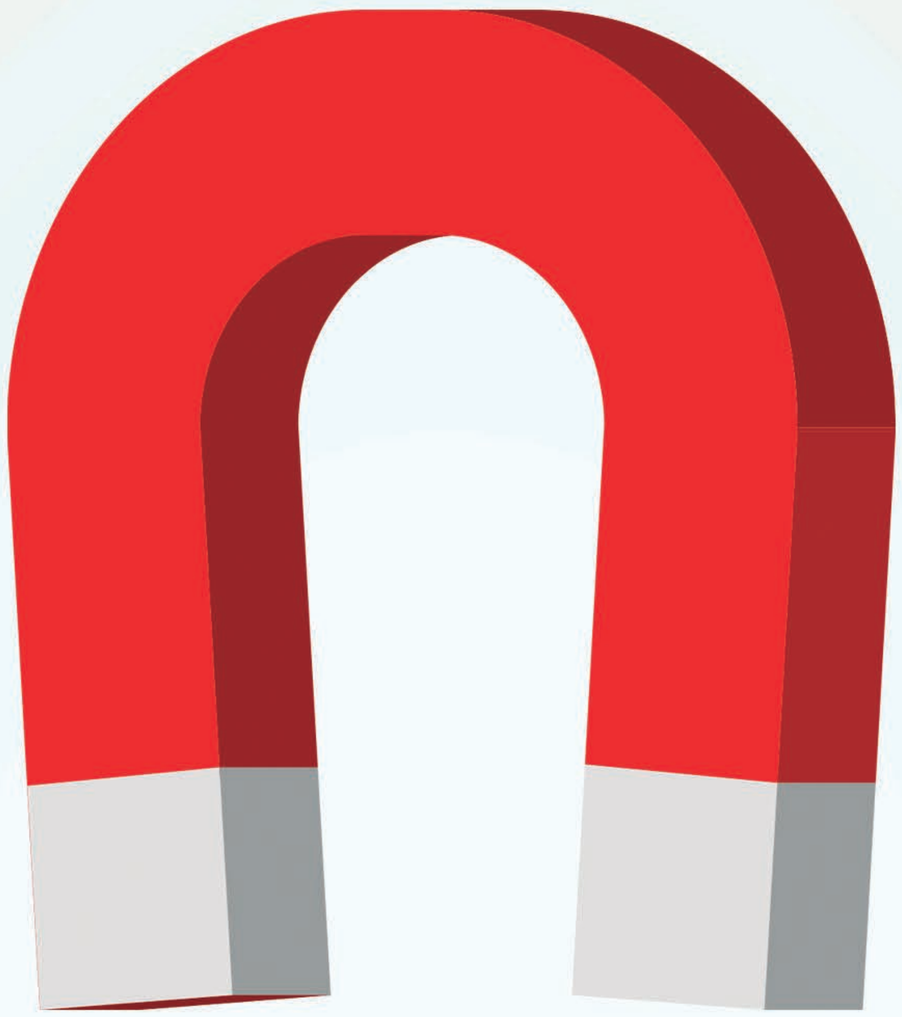
Grupo Piquer

SHOWERTHINKING.COM



Taller
SEMINARIO

Inbound:
EL MARKETING DIGITAL QUE GENERA INGRESOS

IMPARTEN:

Tino del Pozo
Desarrollo de Negocio ShowerThinking

&

Joaquín Pais
CEO ShowerThinking

Cámara de Zaragoza
2 de marzo
De 16:30 a 19:00

Coste: 90 € (Gratuito para socios del Club Cámara)

Este seminario-taller en Inbound Marketing permitirá a los asistentes comprobar el poder de esta metodología en acción y compartir experiencias (quizás algún que otro dolor) al respecto.

Dirigido a CEOs, directivos, expertos en marketing y ventas interesados en explorar el potencial del Inbound Marketing para acelerar el crecimiento de las empresas.

Objetivos:

1) Dar a conocer:
a) Qué es el Inbound Marketing y Ventas.
b) Por qué y cómo el Inbound Marketing genera ingresos.
c) Por qué no funciona el Marketing Digital tradicional y la solución.
d) ROI digital.
e) Elementos de un sistema de ingresos digital.

2) Realizar una demostración de cómo funciona la tecnología Inbound (Marketing Automation, CRM y Analítica).

3) Analizar casos prácticos de cómo se genera ingresos con Inbound Marketing en captación de clientes, y en su reactivación y fidelización (Up-selling o Cross-selling)

Guía temática detallada:

I ¿QUÉ ES INBOUND MARKETING?

1.1 Realidad actual: cambio de paradigma
- 1.1.1 Vendedor vs. comprador
- 1.1.2 Push vs. pull

1.2 Marketing+Ventas= Ingresos

II INBOUND MARKETING: UN SISTEMA PARA GENERAR INGRESOS EN EL ÁMBITO DIGITAL (B2B, predecible y escalable)

2.1 Objetivos
- 2.1.1 ROI
- 2.1.2 Captar, reactivar y fidelizar negocio
- 2.1.3 Generar posicionamiento orgánico
- 2.1.4 Generar marca personal, autoridad y liderazgo de opinión sectorial

2.2 ¿Qué es un sistema de ingresos predecible y escalable?

2.3 ¿Por qué hay que conseguir un sistema de ingresos?
- 2.3.1 Ingresos
- 2.3.2 Finanzas, tesorería, etc.
- 2.3.3 Aumento de valor

III ELEMENTOS DEL SISTEMA INBOUND

3.1 Base de datos
- 3.1.1 Segmentación (Buyer Persona y target)
- 3.1.2 Captación
- 3.1.3 Cualificación
- 3.1.4 Mantenimiento

3.2 Plan de Activación Digital

- 3.2.1 Análisis
- 3.2.2 Estrategia
- 3.2.3 Buyer Persona
- 3.2.4 Plan de contenidos y acciones
  - 3.2.4.1 Contenidos (posts, ebooks, calculadores, gaming)
  - 3.2.4.2 Campañas de anuncios
- 3.2.5 SEO
- 3.2.6 Web (CRO y UX)
- 3.2.7 Blogs (Empresa y PULSE)
- 3.2.8 Perfiles en LinkedIn
  - 3.2.8.1 Empresa
  - 3.2.8.2 Personales
- 3.2.9 Amplificación en redes sociales y otros bloggers

3.3 Tecnología

- 3.3.1 Marketing Automation
  - 3.3.1.1 Conversiones
  - 3.3.1.2 Nurturing
- 3.3.2 CRM
  - 3.4.1.2 Funnel
- 3.3.3 Analítica
- 3.3.4 Herramientas en y para LinkedIn

3.4 Método Agile

- 3.4.1 Sprints mensuales

3.5 Equipo multidisciplinario

- 3.5.1 Dirección estratégica, planificación y tecnología
- 3.5.2 Gestión táctica (Social Selling y tecnología)
- 3.5.3 Dirección contenidos
- 3.5.4 Diseñador
- 3.5.5 Copywriter
- 3.5.6 SEO

IV POR QUÉ NO FUNCIONA EN VENTAS EL MARKETING DIGITAL: DIFICULTADES Y RIESGOS

4.1 Por qué cuesta tanto tener resultados de negocio en Digital MKT
- 4.1.1 Recruitment
- 4.1.2 Organización y armonización del equipo
- 4.1.3 Coste económico
  - 4.1.3.1 Solución interna
    - 4.1.3.1.1 Equipo humano y otros recursos
    - 4.1.3.2.1 Tecnología
  - 4.1.3.2 Solución externa
    - 4.1.3.2.1 Agencia de Inbound Marketing
  - 4.1.3.3 Pros y contras

V TALLER DEMO DE INBOUND MARKETING AUTOMATION, CRM Y NURTURING

5.1 Demo: Marketing Automation, CRM, tecnología aplicada a generar, cualificar y convertir leads en clientes (nurturing)

5.2 Casos de:
- 5.2.1 Captación
- 5.2.2 Reactivación
- 5.2.3 Fidelización

Impartido por:

Joaquín País
CEO y fundador de ShowerThinking

CEO en ShowerThinking y con más de 20 años en el mundo del marketing. Certificado por el Massachusetts Institute of Technology (MIT) en Big Data y Social Science. Coautor del libro La revolución de las ventas. Su misión es transformar la manera en que las empresas se relacionan con sus clientes y generan ingresos. Formador en KSchool.

Tino del Pozo
Responsable de Desarrollo en ShowerThinking

Experto en Inbound Marketing y Ventas con formación en ESADE. Emprendedor exitoso y con 30 años de experiencia en dirección de empresas. CEO y fundador del Instituto Microsoft y ESABE Informática Distribuida, Director de Marketing en Intertec. Conferenciante especializado en temas relacionados con comercialización, generación acelerada de leads y ventas

Consulta más información sobre **Inbound Marketing** en:

SHOWERTHINKING.COM