

MARKETING ON TOUR Spain 17 de Junio de 2009

Agenda de la Conferencia (*)

- Moderación:** *Manuel G. Carbajo, Director de IPMARK*
- 08.00h** *Recepción de Asistentes y Café de Bienvenida*
- 09.15h** **Apertura y presentación del evento MARKETING ON TOUR Spain' 09**
Simone Merfeld, Directora General, SMILe Communication, Alemania
- 09.30h – 10.00h** **Keynote! Nuevos retos, nuevas soluciones: cómo conectar con el nuevo consumidor y vincularlo a la marca**
- Cómo dar respuesta a sus nuevas formas de buscar, comprar y consumir sus productos y servicios
- Enrique Benayas, Director General, ICEMD**
- En un entorno digital y global donde la suma de los consumidores y clientes se convierten en el nuevo "micro-poder" del mercado. Donde las marcas ya no "venden" sino que son los clientes los que te buscan, eligen, te compran y te refieren. Donde las marcas ya no "hablan" sino que aprenden a relacionarse con los clientes y potenciales. Un entorno donde el medio digital no es la forma de "ahorrar" costes sino de lograr una mayor eficiencia, un mayor control y medición, un mayor retorno sobre la inversión, y una mayor vinculación de la marca con los colectivos e individuos más afines.*
- 10.05h – 10.35h** **La importancia de la comunicación on line en la campaña presidencial de Barack Obama**
- El fenómeno del Web 2.0 en una campaña de marketing
- Joshua Novick, Consejero Delegado del Grupo Antevenio**
- La estrategia de marketing online de la campaña presidencial de Barack Obama marcó un antes y un después en las reglas del juego de la comunicación política y supuso la consolidación de Internet como medio clave para llegar a los ciudadanos.*
- 10.40h – 11.10h** **Email Marketing en una estrategia relacional**
- Descubre cómo integrar el email marketing en el ciclo de vida del cliente
 - Casos de éxito de campañas de email marketing dentro de estrategias relacionales
- Javier Moreno, General Manager, Experian CheetahMail**
- 11.15h – 11.45h** *Coffee-Break y Networking con ponentes y expositores*
- 11.50h – 12.20h** **Factores de éxito del Marketing Online orientado a ventas**
- El marketing online orientado a ventas: instrumentos de venta y la estructura del marketing online.
 - El proceso online: factores de éxito y canales de marketing.
- Alfonso Serrano Torres, Account Manager, Zieltraffic España**
- 12.25h – 12.55h** **Análisis predictivo en las acciones online**
- ¿Puedo mejorar la interacción con los visitantes/clientes de mi página web? Modelado predictivo a partir de web behavior. Contenido dinámico según el comportamiento.
 - ¿Qué se opina de verdad sobre mis productos?. Text Mining en blogs
- Juan Manuel Ramirez, Senior Sales Engineer, SPSS**

- 13.00h – 13.30h** **Analítica Web: Identifique, capte y desarrolle sus clientes como nunca antes**
- Cómo crear una estrategia de micro targeting para incrementar el interés y lealtad de sus usuarios?
- José Mauricio Mejía, Territory Manager Spain, WebTrends**
- Las visitas a su sitio dejaron de ser una métrica efectiva para manejar sus presupuestos y los esfuerzos de marketing. Ahora es necesario entender como vinieron, que han hecho, y cómo hacer para que estos visitantes regresen. El objetivo es poder segmentar pequeños grupos y experiencias que permitan incrementar el interés y lealtad de sus usuarios.*
- 13.35h – 15.15h** **Lunch Break y Networking – Visite nuestros expositores***
- 15.20h – 15.50h** **Marketing de Afiliación – ¿Cómo conseguir los mejores resultados?**
- ¿Cómo implementar y lanzar un programa de Afiliación internacional?
 - ¿Qué es lo que lleva a un programa de afiliación a tener éxito?
 - ¿Cómo se puede apoyar a un afiliado en términos de comunicación, soluciones técnicas y herramientas?
- Liliana de Alba, Directora Affiliate Marketing España y Latinoamérica + Peter Potthast, Managing Director, nonstopconsulting**
- 15.55h – 16.25h** **La convergencia entre la publicidad offline y online**
- Hasta ahora han vivido en paralelo, cada una con sus propias normas*
- ¿Cómo se puede fusionar lo mejor de ambas?
 - ¿Cómo esto puede facilitar la interacción entre los agentes del mercado publicitario?
- Rubén Iglesias, CEO, Grupo Conteneo**
- 16.30h – 16.50h** **Coffee-Break y Networking**
- 16.50h – 17.40h** **Mesa redonda! Las campañas de marketing móvil con mejores resultados y perspectivas para el futuro**
- Casos prácticos de **IKEA, Microsoft, El Corte Inglés y Accor Services**
- Moderado por: Salvador Carrillo, presidente de la Mobile Marketing Association Spain y CEO de Mobile Dreams Factory**
- Ponentes: Federico Roncal, Mobile Dream Factory + Miguel Angel Orbaneja, Director de Marketing Interactivo de IKEA**
- Valérie Itey, Universal McCann + Nuria González Florez, Advertising Manager de Microsoft*
- Sixto Arias, Mobext + Javier Barrio, responsable de Marketing Online y Doble Cero de El Corte Inglés*
- Tom Horsey, Publicidad Interactiva 2006 + José María Martínez de Accor Services*
- 17.45h – 18.30h** **Keynote – Análisis de Tendencias!**
- Fenómeno cool - Cómo el coolhunting y las tendencias están redefiniendo el mercado de hoy y mañana**
- Daniel Córdoba Mendiola, The Hunter Intelligent Services**
- El mercado hoy sólo se puede entender y gestionar desde la importancia que tienen las tendencias en la creación de las propuestas que son capaces de aprender del pasado, triunfar en el presente y mantener su relevancia en un futuro incierto*
- 18.45h** **Cocktail de Clausura: MARKETING ON TOUR invita a todos los participantes en el evento: visitantes, ponentes, expositores y medios oficiales a un acto especial de clausura**
- aprox. 20.00h** **Fin de la MARKETING ON TOUR Spain '09**

*salvo modificaciones