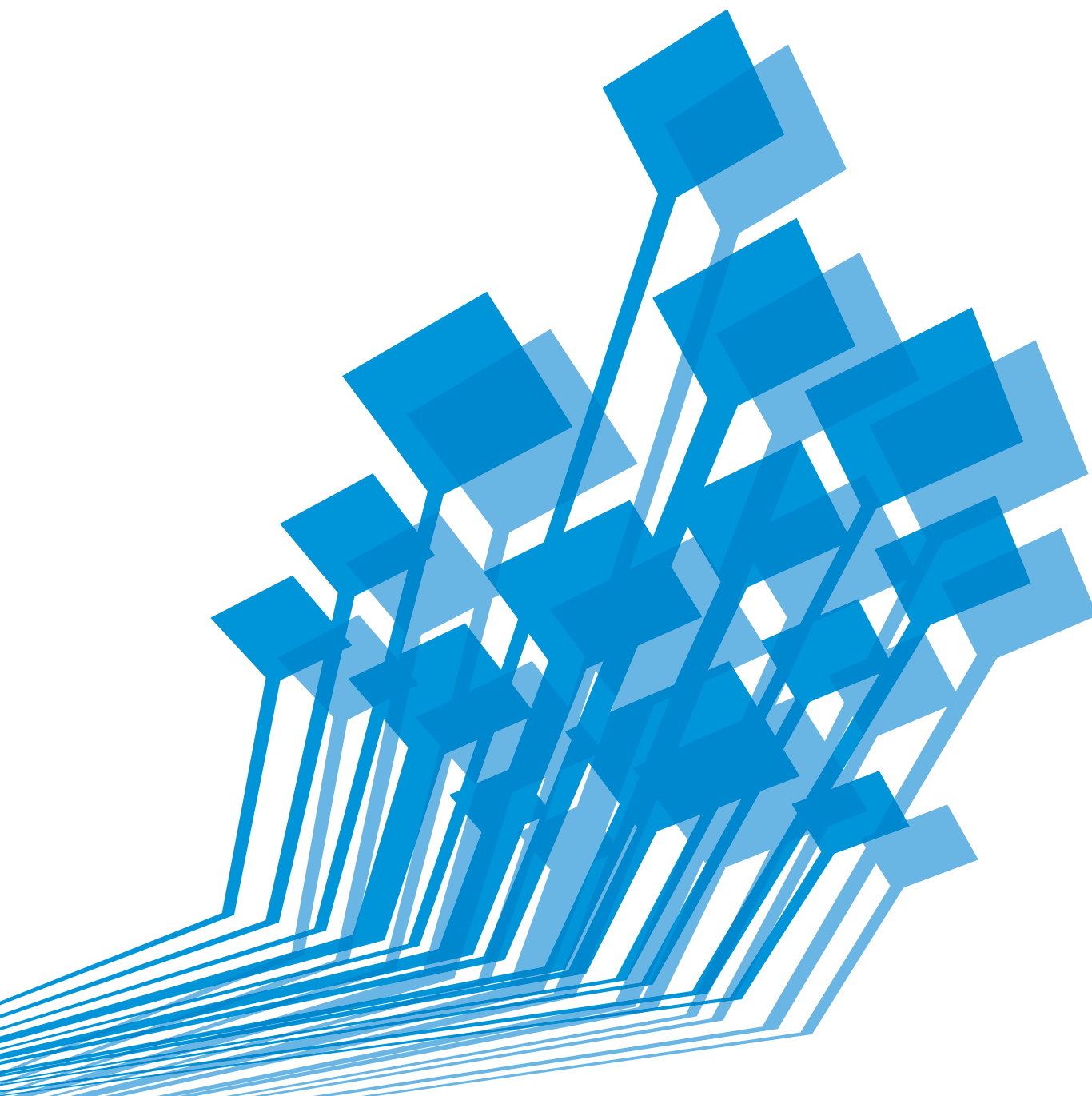


1º ENCUENTRO PROFESIONAL

b.ye.b

**BUSINESS, MARKETING, ESTRATEGIAS
Y NUEVAS OPORTUNIDADES EN INTERNET**

VIERNES 28 DE MAYO DE 2010



b.web

BUSINESS, MARKETING, ESTRATEGIAS Y NUEVAS OPORTUNIDADES EN INTERNET

Conoce cómo hacer de las Redes Sociales una herramienta para nuevas oportunidades de negocio

Descubre la Nueva Estrategia Comercial más rentable a medio plazo: El Marketing de Resultados o Affiliate Marketing

Determina las claves para aplicar las Estrategias SEO, SEM y SMO en tu Empresa

Crea un Weblog eficaz adaptado a las necesidades de tu Empresa

Averigua cómo afectan los nuevos modelos de comunicación y relaciones online a las Empresas

Analiza casos reales dónde el E-Business ha conseguido buenos resultados

Determina el impacto que está teniendo "el fenómeno gratis" en Internet

12 PROFESIONALES DEL SECTOR 5 CASE STUDIES EN ANÁLISIS

Enrique Dans, *IE Business School*
Rubén Bastón, *Elogia Media*
Nicolás Castro, *Nivel03*
Daniel Seijo, *Weblogs SL*
José Manuel Alarcón, *Krasis*
Juan Carlos López, *Affilinet España*
Pere Rosales, *Incipy*

Daniel Weiss, *Hotel OFI (CS)*
Juanjo Amorín, *Kedin.es (CS)*
Isabel Casanova, *Augusta SPA Resort (CS)*
Javier Varela, *Theorangemarket*
y *Monday Reading Club Vigo (CS)*
Xosé Ramón Nóvoa, *HELLOgalicia.com (CS)*

DIRIGIDO A:

Directores generales, Directores de Marketing, Directores de Comunicación, Responsables de Contenido en Internet, Responsables de Campañas, New Media Managers, Emprendedores, Consultores... todos aquellos que deseen profundizar sus conocimientos sobre los últimos cambios que se están produciendo en el entorno web.

VIERNES 28 DE MAYO DE 2010

PROGRAMA

09.00h.

APERTURA Y PRESENTACIÓN DE LA JORNADA

09.15-10.00h.

¿QUÉ ESTÁ PASANDO? CRISIS VS. NUEVOS MODELOS DE COMUNICACIÓN Y RELACIONES EN INTERNET

¿Qué está pasando en el entorno de Internet? Nuevos modelos de comunicación y relaciones están apareciendo continuamente. Las antiguas herramientas disponibles para las empresas quedan día a día en desuso, aparecen nuevas, se mejoran otras... Averiguaréis cómo afectan estos fenómenos a las empresas.

- ¿En qué punto nos encontramos en la actualidad?: Mapa de situación
- ¿Cómo está afectando la tecnología a las relaciones sociales?
- ¿Qué cambios se están produciendo?
- ¿Qué se puede incorporar de estos cambios a las empresas?
- ¿Se pueden convertir estos nuevos comportamientos sociales en una ventaja competitiva duradera? ¿Qué hacer?

Enrique Dans

Profesor de Sistemas de Información
IE Business School

10.00-10.45h.

¿CÓMO USAR, INSTRUMENTAR, IMPLEMENTAR LAS REDES SOCIALES EN LAS EMPRESAS?

¿Qué empresa no es usuaria o está deseando utilizar una red social hoy en día? Las empresas poco a poco las van incluyendo como uno de sus "must haves". ¿Pero cómo saber cuál es la más adecuada para cada tipo de empresa? Descubre las redes sociales más punteras y lo que es más importante, aprende a saber usarlas.

- ¿Qué canales existen y para qué sirven?
- Youtube, Twitter, Facebook, LinkedIn, Xing, Flickr, Etc...
- ¿Cómo interactúan las distintas herramientas?
- ¿Qué interesa de las redes sociales?
- ¿Cómo utilizarlas?
- ¿Cuáles si, cuales no?
- ¿Cómo partir de 0 a 100?

Rubén Bastón

Responsable de Social Media
Elogia Media

10.45-11.00h.

COLOQUIO

11.00-11.30h.

COFFEE BREAK

11.30-12.15h.

CÓMO CONSEGUIR TRÁFICO Y TRIUNFAR CON TU WEB EN INTERNET GRACIAS AL SEO, EL SEM Y EL SMO. MARKETING DE BUSCADORES

Últimamente los términos SEM, SEO y SMO están en boca de todos... ¿saben realmente las empresas qué y cuáles son las herramientas de marketing en Internet? ¿Cómo posicionarse? Consigue las claves para aplicarlas en tu empresa.

- ¿Qué es el SEO?, ¿Qué es el SEM?, ¿Qué es el SMO?: Conceptos, estrategia y herramientas

- ¿Cómo realizar una campaña exitosa conjunta de SEO, SEM y SMO para conseguir multiplicar el tráfico hacia una página web y triunfar en internet?

- ¿Cómo optimizar una web para los buscadores?

Nicolás Castro

Director de Proyectos | Consultor SEO, SEM & SMO
Nivel03

12.15-13.00h.

CLAVES PARA CREAR UN WEBLOG CORPORATIVO

¿Qué es un weblog? ¿Para qué sirve? Durante esta intervención se analizarán todas las claves para crear un weblog corporativo eficaz.

Los blogs corporativos son una de las herramientas más potentes para mejorar la imagen de nuestra empresa, ganar nuevos clientes o mostrarnos más cercanos con los que ya tenemos. Veremos cómo enfocar un blog corporativo en función de los objetivos que queramos alcanzar: desde un blog corporativo que sirva como voz de nuestra empresa en la red hasta un blog que permita que los usuarios relacionen nuestra marca con aquellos contenidos que les interesan en Internet.

Daniel Seijo

Responsable de proyectos
Weblogs SL

13.00-13.45h

EL FENÓMENO GRATIS EN INTERNET: DESAFÍOS, OPORTUNIDADES Y CASOS PRÁCTICOS

Una de las principales tendencias del sector, y probablemente una de las que más nos va a influir en el futuro, no es tecnológica sino cultural: la idea de que todos los bienes digitales deben ser gratuitos. Podemos discutir sobre si es justo o no, pero es una realidad ineludible. Así, sectores tradicionales enteros como el audiovisual o los periódicos han visto como sus cimientos se tambalean. Pero más allá de estos efectos obvios, esta tendencia impactará enormemente a todos los negocios relacionados con los contenidos y los servicios digitales. Como todo cambio de calado, supone una gravísima amenaza pero también está lleno de grandes oportunidades.

- ¿Cuál es la situación actual en la empresa de esta tendencia?
- ¿Cuál es el impacto que se puede tener en el futuro?
- ¿Qué pautas e ideas se pueden aplicar de esta tendencia que lo está cambiando todo?

José Manuel Alarcón

Director
Krasis

13.45-14.30h.

MARKETING DE RESULTADOS: CÓMO DESARROLLAR UNA CAMPAÑA DE MARKETING DE AFILIADOS

El marketing de resultados (o de afiliación) es un tipo de marketing que parece con fuerza, posicionado como una de las herramientas más rentables a medio plazo. Ahora más que nunca, aparece la necesidad de saber dónde se invierte, se busca la continua comercialización y el feedback con el cliente final. El marketing de resultados permite a priori saber si la campaña de marketing lleva al éxito o al fracaso.

- ¿Qué es marketing de resultados? Definición y conceptos
- ¿Cómo ha sido la evolución del marketing de resultados en los últimos años?
- Tipología de publishers
- ¿Cuáles son los casos de éxito?

Juan Carlos López

Client Service Director
Affilinet España

14.30-16.30h.

ALMUERZO*

*Almuerzo no incluido en la matrícula.

16.30-17.15h.

EL NUEVO MARKETING. ESTRATEGIAS E INNOVACIÓN DIGITAL

Kotler establecía las cuatro claves que toda empresa debía desarrollar en su estrategia de marketing: producto, precio, distribución y promoción. Hoy en día estas claves se refuerzan con el flujo, la funcionalidad, el feedback y la fidelización on y offline dando lugar a un nuevo marketing mix. Durante esta intervención analizaremos las últimas estrategias del marketing online.

- El nuevo marketing mix: Las 4 P's (product, price, place, promotion) vs. las 4 F's (flujo, funcionalidad, feedback, fidelización)

Pere Rosales

Consejero Delegado
Incipy

17.15-19.45h.

CASE STUDIES: MESA DE E-EMPREENDEDORES*

1. En busca del target: ¿Cómo aprovechar las redes sociales para encontrar a tu cliente?

En su ansia por la innovación, tecnología y polivalencia, el Hotel OFI abre sus puertas como un hotel donde el cliente puede crear su producto: el tiempo, el uso, y el espacio. Este nuevo formato, convertido en Centro de Negocios y hotel, usa las redes sociales como medio de contacto y retroalimentación con los clientes, para saber de primera mano cuáles son sus experiencias tras su estancia y sus necesidades futuras.

Daniel Weiss

Director
Hotel OFI

2. ¿Cómo crear una empresa a partir de una red social?

Kedin, "la red de eventos creada por la gente" es una nueva forma de entender los sitios sociales. Una nueva red de eventos donde puedes estar al día en cuanto a conciertos, cultura, deportes y fiestas, entre otros. ¿Cuál es el procedimiento a seguir para crear una red social y que, efectivamente, esté en boga?

Juanjo Amorín

CEO
kedin.es

3. ¿Cómo usar las redes sociales para conseguir una estrategia comercial efectiva?

El hotel Augusta SPA Resort cuenta con casi 6.000 fans en la red social Facebook. Su estrategia comercial está enfocada también al uso de esta red como fuente de venta y conversación directa con los clientes. Resuelve dudas, aclaraciones, ofrece tarifas especiales y promociones, así como sorteos para usuarios de este canal. Una de las personas encargadas de ello nos lo cuenta.

Isabel Casanova
Supervisora de Calidad
Augusta SPA Resort Sanxenxo

4. ¿Qué posibilidades ofrecen los nuevos medios sociales para conseguir objetivos de comunicación con bajo presupuesto?

“The orange market” y “The Monday Reading Club”, un blog y un club de lectura de marketing donde se expone lo último en marketing, publicidad y empresa. Estos dos medios son un claro ejemplo de cómo hacerse hueco en el mercado con un bajo presupuesto.

Javier Varela
Marketing, estrategia y comunicación 2.0
The Orange Market y Monday Reading Club Vigo

5. Herramientas lowcost para generar valor con contenidos turísticos, HELLOgalicia.com

Un año y medio de trabajo en el entorno turístico aprovechando las posibilidades de un mercado de aplicaciones gratuitas accesibles a cualquier bolsillo: posicionamiento, GPS, vídeo, Facebook, radio, Twitter, Youtube, mdvideo...

Xosé Ramón Nóvoa
Director
HELLOgalicia.com

19.45-20.00h.

COLOQUIO

20.00h.

CLAUSURA JORNADA

*Cada intervención tendrá una duración de 30 minutos y posteriormente se dará paso a un coloquio.

EXPOCORUÑA ORGANIZA LA PRIMERA EDICIÓN DE B-WEB, 1º ENCUENTRO PROFESIONAL DE E-BUSSINESS, MARKETING, ESTRATEGIAS Y NUEVAS OPORTUNIDADES EN INTERNET

B-web reúne a 12 profesionales del sector que analizarán las últimas estrategias de marketing que se están llevando a cabo en Internet, lo último en técnicas comerciales on-line, hablarán sobre el buen uso de las redes sociales en empresas, nuevos modelos de comunicación y relaciones, las últimas tendencias en los comportamientos de los consumidores en la web, los nuevos tipos de marketing en alza, cómo adaptar de forma eficiente los cambios que se están produciendo...

Sin lugar a dudas, cuando una empresa quiere mejorar, la innovación y la integración de las nuevas herramientas disponibles son el primer paso. Nos encontramos continuamente en un círculo de cambio, nuevas tendencias, nuevas oportunidades de negocio, cambios en la demanda y en la oferta, aparición de nuevos canales, saber usarlos, aprovecharlos de ellos y adaptarte está en tu mano.

B-web te ofrece la oportunidad de ponerte al día...

¡No te lo pierdas!

8 RAZONES PARA ASISTIR A ESTE EVENTO:

- Aprender cuáles son las técnicas comerciales on-line más efectivas
- Analizar cómo afectan los cambios en los modelos de comunicación
- Determinar la red social que más se adapta a las necesidades de tu empresa
- Descubrir las estrategias de SEO, SEM y SMO que pueden incrementar el tráfico en tu web
- Crear un weblog que refleje la imagen corporativa adecuada
- Conseguir las claves para desarrollar una campaña eficaz de marketing de resultados
- Conocer las estrategias de marketing online que ya están teniendo resultados positivos
- Aprovechar los recursos gratuitos en Internet: posicionamiento, GPS, vídeo, facebook...



ORGANIZA:

EXPOCoruña · Avda. da Universidade s/n

www.expocoruna.com

info@expocoruna.com

902 110 119

AFORO LIMITADO

CERTIFICADO DE ASISTENCIA

CALENDARIO: 28 mayo 2010

LUGAR DE CELEBRACIÓN: EXPOCoruña, Avda. da Universidade s/n 15008, A Coruña.

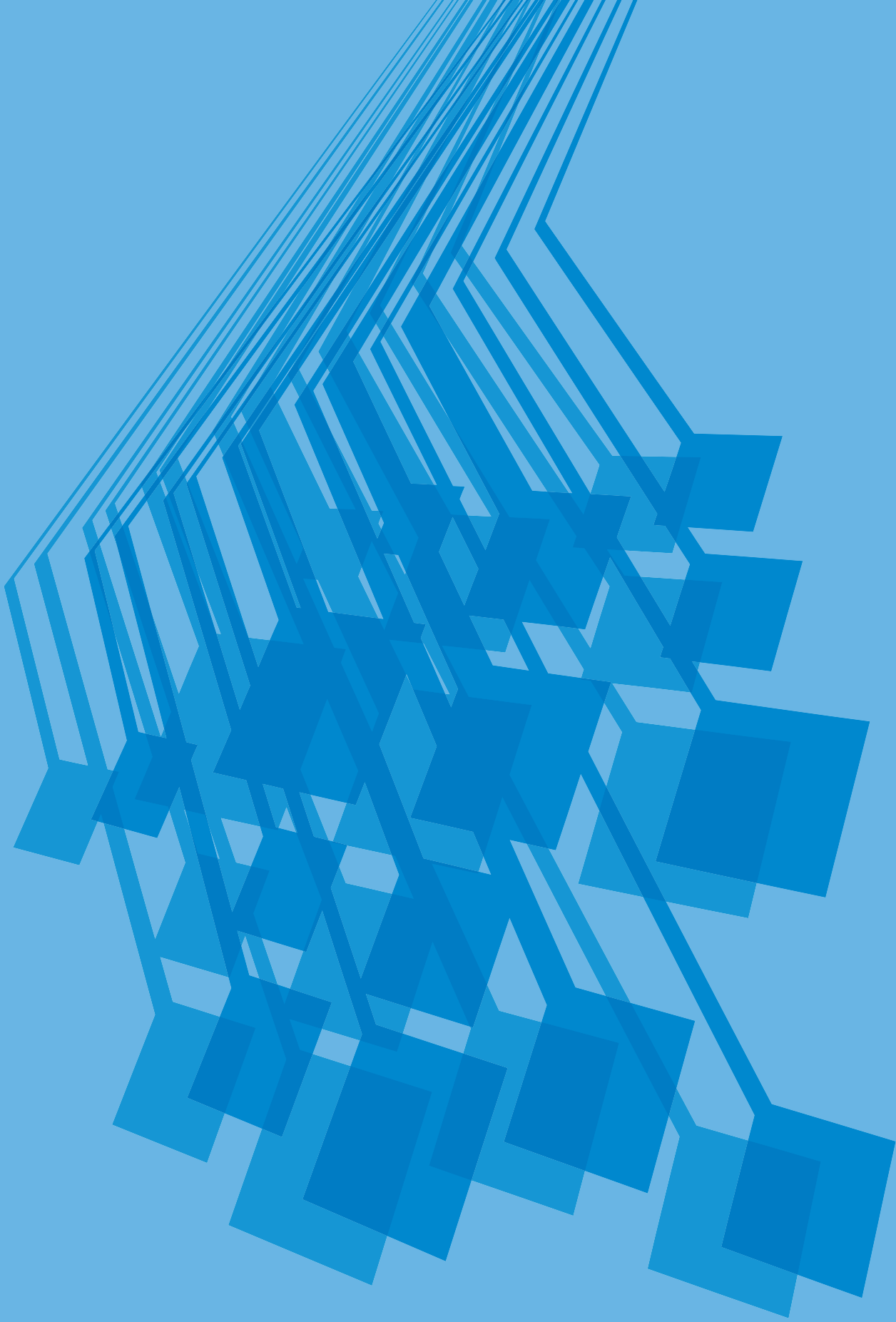
HORARIO: 09.00h a 20.00h.

MATRÍCULA: Antes del 15 de mayo 100€, después del 15 de mayo 150€

(para beneficiarse del descuento es necesario realizar el pago antes de la fecha indicada)

INSCRIPCIONES EN: info@expocoruna.com/ 902 110 119

Las ponencias se colgarán en formato pdf en la web (www.expocoruna.com) una vez finalizado el evento.



EXPOCoruña · Avda. da Universidade s/n
www.exporuna.com
info@exporuna.com
902 110 119

