apd

Jornada

ASOCIACIÓN PARA EL **PROGRESO DE LA DIRECCIÓN**

II Foro de marketing y ventas

La transformación del cliente. Nuevos escenarios

Santiago de Compostela, 25 de febrero de 2016

60 apd 1956 2016

markea asociación galega de marketing

HAVAS MEDIA PROximia

Colabora:

seresco

cluster comunicación gráfica

dircom Asociación de Directivos de Comunicación galicia

creatividadegalega

CIDADE DA CULTURA DE GALICIA

9.15 h **Recepción de asistentes**

9.30 h **Bienvenida y presentación**

Santiago Sesto
Director zona noroeste
APD

Xosé Luis Reza
Presidente
ASOCIACIÓN GALEGA DE MARKETING

José Estrada
Director Estratégico
PROXIMIA

TENDENCIAS. ¿HACIA DÓNDE VAN LOS MERCADOS Y HACIA DÓNDE MIRAN LOS CONSUMIDORES?

Las nuevas tecnologías han permitido a las empresas disponer de mucha información sobre sus clientes y campañas. Hasta ahora se ha debatido mucho sobre los beneficios de las nuevas herramientas diseñadas, pero estamos en el momento de debatir sobre el uso mismo de las aplicaciones, tanto para conocer al cliente y su reacción ante las acciones de la empresa, como para poder ofrecerle lo que desea.

9.45 h **Revolucionando con la experiencia del cliente como elemento diferenciador**

Mario Aguilar
Director de Marketing
MICROSOFT DYNAMICS

10.15 h **Analítica y estrategia digital al servicio del marketing**

Jesús Echarri
CEO
IMPROVING METRICS

10.40 h **Marketing y big data**

Juan José González
Responsable de CRM e inteligencia de clientes
ABANCA

LOS BENEFICIOS DE LA INNOVACIÓN. ANTES, AHORA, ¿Y DESPUÉS?

Los caminos de la innovación en la empresa son múltiples y pueden pasar por procesos de innovación en producto, en canales, en condiciones comerciales… No obstante, innovar en producto y en marca conlleva la necesidad de innovar en los demás aspectos. Las cuestiones son: ¿estamos innovando más que en el pasado? ¿Estamos poniendo el foco en el cliente más de lo que se hacía antes de la tecnología?

11.05 h **Innovando en producto**

José Ramón Méndez
Director de la Escuela Universitaria
de Diseño Industrial
UNIVERSIDAD DE A CORUÑA

11.30 h **Meaningful brands.**
La relevancia de las marcas.

Gabriel Sanmartín
Director zona norte
PROXIMIA

11.50 h **Pausa café**

MODELOS DE MARKETING. ¿QUÉ ESTÁ FUNCIONANDO Y POR QUÉ?

El marketing de los últimos años ha generado una curiosa situación en la que conviven dos generaciones "separadas" por la tecnología, desde los nativos digitales hasta los inmigrantes digitales. Si bien las empresas no suelen estar en uno u otro extremo y a menudo nos encontramos con un mix de ambos mundos, con sus ventajas e inconvenientes.

12.10 h **Batallas.**
Marketing offline vs. Marketing online

Lorena Casas
Responsable de Comunicación
KRACK ZAPATERÍAS

Lorena Rey
Marketing manager
MARINEDA CITY

Emma Cabús
Responsable de marketing de canales
ATRÁPALO

David Bello
CEO
IP GLOBAL

13.45 h **Cierre de la jornada**

Inscripción

II Foro de marketing y ventas

La transformación del cliente. Nuevos escenarios

Santiago de Compostela, 25 de febrero de 2016

Formaliza tu inscripción a esta jornada a través de nuestra web **www.apd.es**

1. Regístrate en nuestra web (recibirás un mail de confirmación con tu clave de acceso)
2. Dirígete a la actividad a la que quieres inscribirte (Agenda)
3. Pulsa el botón "Inscribirme", rellena los campos solicitados e introduce el código de invitación

INVITACIÓN

Código de invitación web: I16O4TQQ

markea
asociación galega de marketing

Utilice estos códigos de invitación para inscribirse sin coste alguno a través de **www.apd.es**

Información práctica

- **Fecha:** 25 de febrero de 2016
- **Lugar:** Cidade da Cultura de Galicia (Monte Gaiás, s/n) Santiago de Compostela
- **Horario:** de 9.15h a 13.45h

- **Teléfono de información:** 981 53 64 34
- **Correo-e:** noroeste@apd.es
- **Web:** www.apd.es

Limite de inscripciones: 23 de febrero

APD Noroeste
C/ Miguel Ferro Caaveiro, s/nº
15707 Santiago de Compostela (A Coruña)

http://www.apd.es
981 53 64 34
noroeste@apd.es

Para inspección postal, abrir aquí