

CAPACITACIÓN

icare

Seminario Online
**INTEGRANDO MODELO DE NEGOCIO DIGITAL
A TUS ESTRATEGIAS COMERCIALES**



MARCO
NICOLINI
www.marconicolini.cl



Seminario Online
INTEGRANDO MODELO DE NEGOCIO DIGITAL
A TUS ESTRATEGIAS COMERCIALES



**MARCO
NICOLINI**
www.marconicolini.cl



Objetivos

Estamos convencidos que implementar una buena estrategia comercial en este mundo cada vez más conectado, en donde los consumidores paradójicamente están en un constante cambio, nos llevará indiscutiblemente al éxito.

Innovar para transformar el conocimiento en ingresos. Una planificación estratégica con resultados reales parte en saber dónde termina la estrategia y comienza la táctica.

Al término, los participantes identificarán y utilizarán técnicas de conducción estratégica y táctica para aplicar la planificación de sus actividades de marketing digital de su organización.

«Las empresas que mejor funcionan tienen los sistemas mejor desarrollados para matar las ideas que sus clientes no quieren.» — Clayton Christensen

INTEGRANDO MODELO DE NEGOCIO DIGITAL A TUS ESTRATEGIAS COMERCIALES



1.- Introducción al modelo eBusiness

Identificando el Modelo
Objetivos de las distintas áreas
Inter-relación un desafío estratégico

2.- Planificación Estratégica y Tactica

Situación General y particular
Tendencias y desafíos
Donde estamos y para donde vamos

3.- Plan eBusiness aplicado a la realidad

Uso de herramientas digitales
Elaboración de reportes
Dirección y ejecución de plan

4.- Medición de Campañas digitales

Midiendo resultados
Uso de herramientas
Presentación de reportes

INTEGRANDO MODELO DE NEGOCIO DIGITAL A TUS ESTRATEGIAS COMERCIALES



**MARCO
NICOLINI**
www.marconicolini.cl



Sergio Gajardo

Ph. D en Comunicaciones (c), Master en Business Administration (MBA) de la Universidad de Chile.

Cuenta más de 15 años de experiencia en Marketing Digital y ha dictado clases, cursos y seminarios en distintas universidades de pregrado y postgrado en Chile y el extranjero. Autor de los libros Warketing, otra forma de ver el marketing? y e-Busines: más que un canal de distribución?, en los últimos años ha trabajado en distintas compañías entre las que cuenta Chile.com, CMPC, UPS, Multinet, Grupo M y Bruno Fritsch. Fundador y Director de la consultora Warketing? "Innovamos para transformar el conocimiento en ingresos". Actualmente, es CoPrime de las Soluciones de Oracle Marketing Cloud para Chile y director de la comisión de Innovación y Tecnología de la As. de Marketing Directo Digital de Chile.



PERFIL



Marco Nicolini

Licenciado en Comunicación. Magister en Comunicación Estratégica Marketing y Negocios Universidad del Desarrollo.

Estratega digital de Azerta. Licenciado en Comunicación. Magíster en Comunicación Estratégica Marketing y Negocios Universidad del Desarrollo. Director Comercial y de Estrategia de marketing. Speaker de más de 40 charlas en Marketing y Estrategias Integradas, docente universitario postgrado y consultor de más de 30 empresas a nivel latinoamericano.

Se desempeñó como director de TV durante más de 10 años en el departamento de prensa de C13 Chile y paralelamente fue parte de importantes agencias a nivel nacional donde, como director, tuvo la oportunidad de participar en la creación de campañas omnicanal para distintas marcas. Sólo por mencionar algunas: Rosen, BancoEstado, Banco Itaú, Soprole, Gobierno de Chile, Peugeot, Mazda, Derco, RedBank entre otras. Su experiencia en distintos "flancos" le permite entender la comunicación como un todo integrado.



PERFIL





Información e inscripciones

Fecha de inicio	Miércoles 24 de Agosto de 2022
Fecha de término	Miércoles 31 de Agosto de 2022
Horario	15:00 - 18:00
Duración	6 horas (2 sesiones de 3 horas c/u)
Valor General	\$142.000
Valor Socios de ICARE	\$100.000
Descuentos	15% de descuento al inscribir 5 o más personas

CAPACITACIÓN

icare



