

PROPUESTA DE COLABORACIÓN Y PATROCINIO
EN EL SEMINARIO DESAYUNO DE
MARKETING RELACIONAL Y MARKETNG ON-LINE
15 de febrero del 2008

Ponencia (1 h 45 min.):

“El Cliente: Objeto de deseo”

Nuevas formas de conquistar y fidelizar clientes en un mundo global, unipersonal y digital

- *Las empresas ya no se anuncian. Se relacionan.*
- *Escucha al cliente. Te está hablando.*
- *El proceso de compra y sus momentos de la verdad.*
- *Estimado cliente: ¿Dónde estás?.*
- *Exceso de ruido: ¡Hola! Estoy aquí! ¿Me puedes ver? ¿Me recuerdas?*
- *Tu mejor cocktail: la seducción y la persuasión (con un poco de irreverencia)*
- *Cómo lograr el “si quiero”.*
- *Nuevos clientes. Nuevos medios. Nuevas formas de conquista y fidelidad..,*

El objetivo de esta sesión es provocar y despertar ideas de cómo captar y fidelizar clientes de manera eficaz. En un entorno en el que las formas tradicionales de comunicación convencionales ya no dan respuesta al nuevo consumidor no convencional.

Durante esta sesión, compartiré con los asistentes consejos, estrategias y técnicas para conquistar y fidelizar clientes en un nuevo entorno. Caracterizado por la globalidad y el cambio de paradigma en la forma de comunicarse y relacionarse las marcas con los clientes.

Enrique Benayas
Director General ICEMD

Licenciado en Gestión Comercial & Marketing por ESIC Business School
Master en Marketing Internacional por ESIC Business School

Actualmente:

- Director General de El Instituto de Marketing Directo & Comercio Electrónico –ICEMD-
- Director académico de los programas desarrollados por ICEMD
- Miembro del Consejo Académico de ESIC Business School
- Miembro del Comité de Formación FECEMD (Federación de Comercio Electrónico & Marketing Directo)
- Consejero de empresas de marketing y nuevas tecnologías y Consultor independiente para clientes relevantes
- Conferencista internacional

Experiencia Profesional:

Experiencia en Marketing y Publicidad y Nuevas Tecnologías en diferentes empresas multinacionales :

- Saatchi & Saatchi Advertising y Saatchi & Saatchi Direct
- McCann Erickson y McCann Relationship Marketing (MRM)
- Responsable de CRM y desarrollo de negocio europeo Boungiorno-MyAlert

