

# **Cómo hacer sitios Web que conviertan usuarios en clientes**

**Qué hacer cuando los presupuestos de Marketing  
parecen cartillas de racionamiento**

28 de abril de 2009, martes



## INFORMACIÓN GENERAL

En los tiempos que nos toca vivir, las empresas no disponen de presupuesto para rehacer sus sites. Lo que se impone son acciones concretas y asumibles que ayuden a vender más en la red. Se trata de hacer sitios Web que conviertan usuarios en clientes.

## **P** PROGRAMA

### Situación actual.

### Qué se ha hecho hasta ahora.

### Un cambio de paradigma, convertir usuarios contentos en compras reales.

#### 20 Consejos concretos para conseguirlo:

- ▶ Persuabilidad.
- ▶ Medición (google analytics).
- ▶ Optimización (Web site optimizer).
- ▶ Site inteligente (o herramientas galácticas que ayudan a vender más).

#### ■ Ponente

##### D. Oriol Ibars

Director de consultoría y estrategia de Multiplica. Se define a sí mismo como “uno de los pocos profesionales que empezaron en el 96, aguantaron la “gran extinción .com” del 2000 y siguen creyendo en el medio de forma apasionada”.

Comenzó como consultor en Nestlé en 1996, y siguió más tarde en Novartis como eBusiness Web Manager. En la actualidad dirige los proyectos de consultoría y estrategia de Multiplica, donde ha trabajado para empresas como Vodafone, Iberia, Sanitas, La Caixa, Novartis, Atrápalo, Panasonic; para instituciones como la Generalitat de Catalunya, Junta de Andalucía, Médicos sin Fronteras, Ayuntamiento de Sabadell, Barcelonaactiva, y para políticos como Jordi Pujol.

■ **Día:** 28 de abril, martes.

■ **Hora:** 5,30 de la tarde.

■ **Duración aproximada:** Dos horas.

■ **Lugar:** Club de Marketing.

■ **Socios:** Gratis.

■ **Imprescindible:** Realizar la inscripción con al menos dos días de antelación.



Avda. Anaitasuna s/n  
31192 Mutilva Alta (Navarra)  
Tel. 948 29 01 55  
Fax 948 29 04 03  
Internet: <http://cmn.navarra.net>  
e-mail: [cmn@navarra.net](mailto:cmn@navarra.net)

