

Cómo promocionar mi empresa en la Web 2.0

Actualización de mi plan de marketing a la comunicación 360°

11 de febrero de 2010, jueves



- Introducción a la Web 2.0 y mejor uso de las herramientas para nuestro plan de marketing.

- ▶ ¿Qué es esto de la Web 2.0? ¿Quiénes son y dónde están mis clientes? ¿Estás en la Web 2.0?
 - ▶ De la Web 1.0 al actual 2.0 y tendencias. No todo es Facebook. Convergencia digital (PC, móvil, blackberry, iphone, clouding...).
 - ▶ Cómo demostrar en Internet nuestro verdadero talento.
- ▶ Como Director de Marketing ¿hasta qué punto me debe interesar o preocupar?
 - ▶ Impacto e influencia de web 2.0 en la sociedad y en los negocios.
- ▶ Entonces, ¿hago cuatro cambios en mi página web y ya estoy actualizado?
 - ▶ Entendamos el espíritu y motivaciones que mueven este nuevo canal.
 - ▶ Repaso de plataformas y tecnologías: SEM / SEO, Blogs y RSS, Twitter, Marketing Viral, Televisión Online, Podcasting, Minisites, Advergames, Aplicaciones Móviles y sobre todo SMM (Social Media Marketing): Facebook, Tuenti, Hi5, y verticales.

- Cómo incluyo en mi plan de marketing la Web 2.0. Ideas para una comunicación 360°.

- ▶ Dificultades pre-implantación.
 - ▶ Cómo luchar contra la incomprensión de la directiva.
 - ▶ Quién será nuestro Community Manager.
- ▶ Dificultades de la implantación.
 - ▶ Presupuesto, plan y directivas de comunicación.
- ▶ Dificultades post-implantación.
 - ▶ Inyección de contenidos y seguimiento.
- ▶ Análisis de conveniencia. ¿merece la pena lanzar este plan?, ¿mis clientes actuales y futuros son usuarios activos?, ¿mi producto o servicios tendrán relevancia en la 2.0?.
- ▶ Análisis de posición y de reputación.
 - ▶ Análisis de reputación corporativa online.
 - ▶ Sistema de escucha activa. ¿Cómo escoger una buena herramienta?.
- ▶ Fases de acción y seguimiento.
- ▶ Presupuesto.
- ▶ Explotación de datos. Sistemas de medición e integración con B.I.
- ▶ ROI.

■ Objetivo

El objetivo de esta sesión es doble:

- ✓ Dar a conocer la magnitud e importancia de la Web 2.0 a los directores de marketing, tanto por la multitud de medios a los que acceder (las notas de prensa han desaparecido como las conocemos), como el cambio radical de mentalidad que debemos tener.
- ✓ Aprender a cómo incluir en el plan de marketing actual este nuevo y complejo canal.

Para ello, repasaremos el abanico de tecnologías, con sus pros y contras y sobre todo viendo ejemplos de éxito y fracaso de cómo otras empresas han entrado en la Web 2.0.

El mundo de la Web 2.0 es apasionante, tremendamente cambiante, y sobre todo es donde se relacionan e informan nuestros clientes actuales y todos nuestros futuros clientes.

■ Ponente:

D. Israel García Real

- Ingeniero informático.
- Director Comercial para el Sector de Telco y Medios en Inycom.
- Emprendedor en el mundo de la Movilidad e Internet.
- Actualmente participa activamente en el lanzamiento de la línea de negocio Web 2.0 en Inycom y en el producto propietario de escucha activa y reputación corporativa.

■ **Fecha:** 11 de febrero, jueves.

■ **Horario:** De 16,30 a 20,30 h.

■ **Lugar:** Club de Marketing.

■ **Socios:** Gratis.

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

