

Marketing 2.0

Javier Regueira:

- Licenciado CC.EE. Europeas E-4 (ICADE), Máster en Marketing URJC y Doctorando en Marketing de Contenidos URJC.
- Empresario: Socio Dialogue Manager de [Pop Up Música](#).
- Profesor de Marketing, Branding y Emprendimiento en distintas escuelas de negocio.
- [Blogger](#) y autor de "[El gran hermano ha muerto](#)" (Ed. Esic) y "[Game Over: los 13 errores que me llevaron a cerrar mi empresa](#)" (Ed. Netbiblo).
- Speaker en temas empresariales y de marketing.
- 15 años de experiencia en Marketing y Publicidad (Grey Advertising, Imperial Tobacco, BDF Nivea, Leo Burnett).

Enfoque:

La relación entre las marcas y los consumidores está viviendo un momento de cambio sin precedentes. El modelo tradicional donde la marca emitía un discurso publicitario unidireccional está siendo sustituido por uno nuevo, basado en la relación participativa y diálogo. Marcas y consumidores se encuentran en plena búsqueda de un nuevo equilibrio.

Entendamos este nuevo contexto de mercado y sus implicaciones para las marcas.

Qué aprenderás:

- El contexto actual de mercado: globalización, saturación, comoditización de la oferta, dispersión audiencias, la nueva web 2.0.
- El nuevo consumidor "prosumer" y los nuevos paradigmas de diálogo con las marcas.
- Alcanzar diferenciación en un mercado saturado.
- Del 1 to many al 1 to few, cómo interactuar con una comunidad de usuarios.
- Teoría de la difusión de Innovaciones.
- La transmisión de mensajes: la importancia del contenido de marca.
- CRM: consumer relationship Management y el embudo de fidelidad.
- El nuevo branding on-line: SEM, SEO, marketing viral, blogs, social media.

A quién va dirigido:

- Profesionales del área de marketing y publicidad que quieren actualizar sus conocimientos sobre las nuevas tendencias de comunicación de marcas.
- Colectivos e instituciones interesados en comprender el futuro de la relación entre marcas y consumidores.

Duración:

Seminario de media jornada o jornada completa.