

DIGITAL MARKETING

• CONFERENCE •

10 DE AGOSTO, BUENOS AIRES, ARGENTINA

Jamie Turner vuelve a América Latina tras su exitosa presentación en THE SALES & MARKETING CONFERENCE 2018. En esta oportunidad profundizará en tendencias y tácticas de marketing digital. Este programa tiene 3 principales objetivos: Los participantes obtendrán una comprensión de los temas de Marketing Digital, incluyendo la publicidad en línea, la búsqueda, las redes sociales y el influencer marketing; aprenderán a evaluar cuantitativamente y cualitativamente un experimento para medir la efectividad de las decisiones comerciales y la efectividad de la publicidad digital en particular; y obtendrán una comprensión de la estrategia comercial y las métricas y cómo esos conceptos se entrelazan con las campañas de marketing digital.



JAMIE TURNER

- Fundador y Chief Content Officer de 60 Second Marketer
- Autor de estrategias de marketing para Coca Cola, CNN, Motorola y más
- Autor de múltiples libros, incluyendo “Cómo ganar plata a través de RRSS”
- Sus metodologías forman parte del editorial de marketing más vendido en EEUU
- Invitado regularmente a CNN como experto en medios digitales, ecommerce y redes sociales

PROGRAMA

SESIÓN 1: LA EVOLUCIÓN DEL MARKETING

- Donde estaba en el siglo XX
- Donde está en el siglo XXI

SESIÓN 2: VISIÓN GENERAL DE MARKETING DIGITAL

- Búsqueda pagada
- Online display
- Influencer marketing
- Redes sociales orgánicas
- Redes sociales pagadas
- Automatización de Marketing
- Otros

SESIÓN 3: ERRORES CLÁSICOS DEL MARKETING

- Errores grandes
- Errores pequeños

SESIÓN 4: MÉTRICAS Y MEDICIÓN

- Por que es importante
- Retorno de la Inversión
- Valor de vida del cliente
- Costo permitido por venta
- A/B split testing

SESIÓN 5: MÉTRICAS Y MEDICIÓN

- Como los humanos toman decisiones sobre la compra de productos
- B2C
- B2B

SESIÓN 6: MARKETING PARA DISPOSITIVOS MÓVILES

- Marketing geo-localizaciones
- Tracking y targeting
- Preocupaciones de privacidad

SESIÓN 7: TODO JUNTO

- Entender la mentalidad de los altos ejecutivos
- Una revisión de los pilares de negocios
- Qué va a funcionar para tu organización
- Plan de acción para la implementación