



MARKETING INNOVATION & CUSTOMER EXPERIENCE

UN MIX DE IDEAS, ESTRATEGIAS, METODOLOGÍAS
& HERRAMIENTAS PARA LA **RECUPERACIÓN**



MARTIN LINDSTROM

BUYOLOGY FOR A CORONAVIRUS WORLD



ANDREW DAVIS

THE LOYALTY LOOP
THE CURIOSITY FACTOR



ERIK QUALMAN

INNOVATION BY DESIGN



MATT WATKINSON

LOS 10 PRINCIPIOS DETRÁS DE LAS
GRANDES EXPERIENCIAS DEL CLIENTE



EMILIANO DÍAZ

BEHAVIORAL DESIGN



CARLOS MOLINA

EMOTIONAL INTERACTION DESIGN

30 DE SEPTIEMBRE | 01 DE OCTUBRE

EN VIVO Y EN DIRECTO
PARA TODA **AMÉRICA LATINA**

UN MIX DE IDEAS, ESTRATEGIAS, METODOLOGÍAS Y HERRAMIENTAS PARA LA **RECUPERACIÓN**.



Marketing Innovation & Customer Experience reúne a los **GURÚS** de estas áreas para generar un evento que transforme la manera de ver, entender y adaptarse al contexto actual del mercado y sentar las bases para el momento que entremos a la nueva normalidad. Durante el congreso se analizarán temas que van desde los hábitos de consumo de las personas, la fidelización, generación de mensajes disruptivos y los contenidos basados en nuestros clientes.

KEY SPEAKERS



MARTIN LINDSTROM

- El gurú mundial del Branding y la Neurociencia.
- Más de 20 años de carrera.
- Padre del Neuromarketing.
- Autor de 6 bestsellers mundiales.
- Uno de los 100 personajes más influyentes del mundo.



ANDREW DAVIS

- Reconocido como uno de los "Más asombrosos expositores de marketing".
- Ha aparecido en *The New York Times*, *Forbes*, *The Wall Street Journal* y en la *BNC* y *BBC*.
- Ha creado documentales y contenido galardonado para pequeñas empresas emergentes y marcas *Fortune 500*.



ERIK QUALMAN

- Autor best-seller, incluyendo *Socialnomics*, *Digital Leader* y *What Happens in Vegas, Stays on Youtube*; libro nominado al Premio Pulitzer.
- Fue profesor de turno en edX labs de Harvard y MIT.
- Top 50 *Digital Influencer* por Forbes.
- Considerado el "Dale Carnegie" de lo digital.



MATT WATKINSON

- Cofundador y CEO de Methodical, Consultora especialista en estrategia y experiencia del cliente.
- Profesor visitante en *Cass Business School* en Londres.
- Su libro *The Ten Principles Behind Great Customer Experiences*, obtuvo el premio al mejor libro de gestión del año otorgado por CMI.

INTERNATIONAL SPEAKERS



EMILIANO DÍAZ

- Co-fundador del Instituto Mexicano de Economía del Comportamiento. Profesor de Economía del Comportamiento en la Universidad Iberoamericana y el TEC.
- Se especializa en la planificación y diseño de intervenciones de cambio de comportamiento.



CARLOS MOLINA

- Experto Certificado en Cx por Strativity Group.
- Más de 15 años vinculado a las estrategias de Gestión de Clientes.
- Vice-Presidente Corporativo de Think en IZO.

SPONSOR SPEAKERS



SHALINI MITHA

- Global VP, CX Marketing, SAP
- Más de 20 años de carrera en marketing y empresas de tecnología como IBM, Apple, Adobe y SAP.
- Se especializa en crear, experimentar, escuchar y comprender las necesidades de los clientes.

AGENDA



CUSTOMER EXPERIENCE

Día 1 Miércoles 30 de septiembre

UTC -6 Honduras, Guatemala, El Salvador, Costa Rica, Nicaragua	UTC -5 Colombia, México, Ecuador, Perú, Panamá	AGENDA	UTC -4 Bolivia, Venezuela, Haiti, Cuba, Paraguay, Rep. Dom	UTC -3 Chile, Argentina, Brasil, Uruguay
7:00 - 7:30	8:00 - 8:30	Registro	9:00 - 9:30	10:00 - 10:30
7:30 - 8:00	8:30 - 9:00	Shalini Mitha 3 formas de ajustar su estrategia de marketing digital después de la pandemia	9:30 - 10:00	10:30 - 11:00
8:00 - 9:00	9:00 - 10:00	Andrew Davis The Loyalty Loop	10:00 - 11:00	11:00 - 12:00
9:00 - 9:30	10:00 - 10:30	Break	11:00 - 11:30	12:00 - 12:30
9:30 - 10:30	10:30 - 11:30	Emiliano Díaz Behavioral Design en la creación de exp. digitales	11:30 - 12:30	12:30 - 13:30
10:30 - 11:10	11:30 - 12:10	Break	12:30 - 13:10	13:30 - 14:10
11:10 - 12:10	12:10 - 13:10	Matt Watkinson Los 10 principios detrás de las grandes exp. del cliente	13:10 - 14:10	14:10 - 15:10

MARKETING INNOVATION

Día 2 Jueves 01 de octubre

UTC -6 Honduras, Guatemala, El Salvador, Costa Rica, Nicaragua	UTC -5 Colombia, México, Ecuador, Perú, Panamá	AGENDA	UTC -4 Bolivia, Venezuela, Haiti, Cuba, Paraguay, Rep. Dom	UTC -3 Chile, Argentina, Brasil, Uruguay
7:00 - 7:30	8:00 - 8:30	Registro	9:00 - 9:30	10:00 - 10:30
7:30 - 8:00	8:30 - 9:00	Palabras de apertura Seminarium Internacional	9:30 - 10:00	10:30 - 11:00
8:00 - 9:00	9:00 - 10:00	Carlos Molina Emotional Interaction Design	10:00 - 11:00	11:00 - 12:00
9:00 - 9:40	10:00 - 10:40	Break	11:00 - 11:40	12:00 - 12:40
9:40 - 10:40	10:40 - 11:40	Martin Lindstrom Buyology in a Coronavirus World	11:40 - 12:40	12:40 - 13:40
10:40 - 11:00	11:40 - 12:00	Erik Qualman Innovation by Design: Ser el disruptor	12:40 - 13:00	13:40 - 14:00
11:10 - 11:30	12:00 - 12:30	Break	13:00 - 13:30	14:00 - 14:30
11:30 - 12:30	12:30 - 13:30	Andrew Davis The Curiosity Factor	13:30 - 14:30	14:30 - 15:30

Inspiring Your Full Potential

SESIONES



SHALINI
MITHA

3 FORMAS DE AJUSTAR SU ESTRATEGIA DE MARKETING DIGITAL DESPUÉS DE LA PANDEMIA

Toda empresa de experiencias debe adaptarse a las expectativas de los clientes que cambian rápidamente, ya sea que el cliente sea un consumidor o una empresa.

¿Sabes lo que quieren tus clientes? ¿Está haciendo algo más que escuchar? ¿Está orquestando cada momento de interacción del cliente con su marca? Y lo que es más importante, ¿está midiendo el impacto? La pandemia ha cambiado casi todo lo que sabemos sobre los negocios, pero especialmente el papel del marketing. Las estrategias de marketing de ayer deben ajustarse para alinearse con las expectativas que los compradores tienen hoy y no es tan fácil como presionar un botón.



ANDREW
DAVIS

THE LOYALTY LOOP: CÓMO LOS DETALLES HACEN CRECER A LOS GRANDES NEGOCIOS

Pasamos mucho tiempo diciéndoles a nuestros clientes lo diferentes que somos. Pero al realizar una búsqueda en línea de los servicios que brindamos encontrarás rápidamente que tú y tus competidores suenan igual. Es hora de que dejemos de decirle a la gente que somos diferentes. Comienza a mostrarles que eres diferente.



EMILIANO
DÍAZ

BEHAVIORAL DESIGN EN LA CREACIÓN DE EXPERIENCIAS DIGITALES

Una sesión que presentará los métodos y beneficios de incorporar herramientas de las ciencias del comportamiento al diseño de servicios y experiencias de clientes.

La presentación se centra en casos y ejemplos de cómo herramientas y procesos de *Behavioral Design*, pueden asistir en la generación de valor percibido y facilitar la interacción de productos y servicios con clientes y usuarios. Conoce las 4 herramientas de comportamiento que puedes aplicar al diseño de experiencias positivas.



MATT
WATKINSON

LOS 10 PRINCIPIOS DETRÁS DE LAS GRANDES EXPERIENCIAS DEL CLIENTE

10 simples pautas que han sobrevivido a la prueba del tiempo y que han ayudado a miles de organizaciones alrededor del mundo a crear experiencias simples y más agradables para sus millones de clientes. Cualquiera sea nuestro rol y cualquiera sea nuestro cliente, estos principios lograrán mejoras notables en sus experiencias. Una sesión inspiradora, entretenida y con ejemplos del mundo real que preparará a los asistentes con herramientas prácticas para hacer una verdadera diferencia.



CARLOS
MOLINA

EMOTIONAL INTERACTION DESIGN

Emotional Interaction Design es una metodología que se enfoca en la transformación de las interacciones clave, aplicando técnicas de rediseño de interacciones basado en emociones para enfocar nuestros procesos hacia las emociones que queremos generar en el cliente.



MARTIN
LINDSTROM

BUYOLOGY FOR A CORONAVIRUS WORLD: CÓMO COVID-19 ESTÁ CAMBIANDO EL COMPORTAMIENTO DE LAS PERSONAS

¿Cómo pueden las marcas navegar por las oportunidades y las dificultades de un paisaje formado por la pandemia de coronavirus? Su mentalidad visionaria te ayudará a prepararte para nuestro mundo post-pandémico; Martin Lindstrom nos muestra un escenario nuevo, combinando la ciencia con los negocios.



ERIK
QUALMAN

INNOVATION BY DESIGN: SER EL DISRUPTOR

Para asegurarse de ser el disruptor (y no el afectado), debes comprender los cambios sociales e inculcar una cultura de creatividad a tu alrededor. Conoce las tendencias futuras clave y su impacto en tu organización.



ANDREW
DAVIS

THE CURIOSITY FACTOR: CÓMO GANAS LA ATENCIÓN EN UN MUNDO RUIDOSO

Los creadores de contenido más exitosos del mundo no se preocupan por la duración de su contenido. En cambio, aplican dos fenómenos psicológicos infinitamente poderosos para captar y mantener la atención de su audiencia. ¿Cuál es el secreto?

CONOCE NUESTRO

SALÓN DE EVENTOS



MARKETING
INNOVATION &
CUSTOMER
EXPERIENCE



5 BENEFICIOS QUE ENCONTRARÁS AL PARTICIPAR EN NUESTROS CONGRESOS DENTRO DE NUESTRO SALÓN DE EVENTOS 3D.

- Networking con especialistas y líderes del área de Marketing y Comercial a nivel Latinoamérica.
- Formato Live-Streaming - 100% en vivo y en directo.
- Interacción directa con los gurús, líderes y participantes para el intercambio de ideas, conceptos y realidades de la zona.
- Espacios de convivencia e interacción multimedia en un entorno 3D.
- Traducción simultánea Inglés/Español.
- Intercambio de ideas, conceptos, conocimientos y tendencias aplicadas a la realidad de Latinoamérica.

SÉ PARTE DE ESTA **NUEVA EXPERIENCIA**
EN LA MANERA DE VIVIR LOS EVENTOS Y LA
OBTENCIÓN DE INFORMACIÓN Y
CONOCIMIENTOS.

Nuestra plataforma busca recrear la interacción, intercambio de contenidos, espacios de convivencia que se viven tradicionalmente en nuestros eventos, con la oportunidad de conocer, experimentar y tener la visión de todos los participantes a nivel América Latina.

Además, de contar con un entorno 3D que facilitará interactuar directamente con los gurús y líderes de nuestros programas, así como obtener los materiales didácticas en tiempo real para su inmediata aplicación.



LOS ASISTENTES SON UN PÚBLICO ESTRATÉGICO ya que responden a perfiles decisores dentro de sus empresas, enmarcadas en una amplitud de industrias.



OPORTUNIDAD ÚNICA PARA EL NETWORKING y el intercambio de ideas en un marco internacional.



LAS AUDIENCIAS DE NUESTROS EVENTOS SON TRANSVERSALES a las industrias, cargos y áreas funcionales y corresponden a un perfil decisor.



CHATS PRIVADOS PARA LOS MIEMBROS DE UNA MISMA EMPRESA con el propósito de potenciar la comunicación y el intercambio de ideas en espacios exclusivos para la empresa.

NO PIERDAS LA OPORTUNIDAD DE INTERACTUAR EN ESTE ENTORNO VIRTUAL Y A LA VANGUARDIA DEL MERCADO.

INFORMACIÓN GENERAL

VALORES

	2 DÍAS	1 DÍA
INDIVIDUAL	USD 425*	USD 275*
GRUPOS		
3 a 5 personas	USD 395*	USD 255*
6 o más personas	USD 360*	USD 235*

*Precio más IVA en los países que aplique este concepto.

MEDIOS DE PAGO



FECHAS

30 de Septiembre y 01 de Octubre

Sponsors Chile

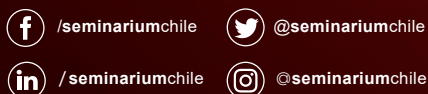
Sponsor s   			Apoyan     		
Media Partners      					

Sponsors Colombia

	
---	--

REDES SOCIALES

Seminarium Chile



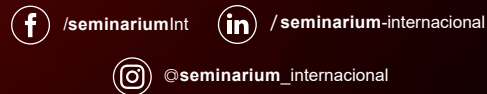
ventas@seminarium.com

Seminarium Colombia



ventas@seminarium.com.co

Seminarium Internacional



Inspiring Your Full Potential