



GЕOMARKETING2.0

El poder de la localización
integrado en una estrategia
de marketing y ventas

Jueves
23
de marzo



JUAN MERODIO

Uno de los principales expertos en
España y Latinoamérica en Marketing
Digital, Redes Sociales y Web 2.0.

ALIADOS ESTRATÉGICOS



RUSPICIAN



APOYAN



GEOMARKETING^{2.0}

La variable ubicación siempre ha sido relevante en el mundo del marketing, pero hoy en día con las nuevas tecnologías adquiere una especial relevancia a la hora de realizar acciones de marketing y ventas. Es por ello que aprender a usar el geomarketing 2.0 en estrategias de marketing y cómo alinearlo e integrarlo con otras herramientas de marketing digital, **darán a tu negocio una nueva perspectiva y una mejora del impacto de tus campañas.**



HORARIO:
De 8:30 a 12:30

LUGAR:
CAINCO

Av. Las Américas N°7
Salón de Convenciones

Disertante

JUAN MERODIO

Uno de los principales expertos en España y Latinoamérica en Marketing Digital, Redes Sociales y Web 2.0.

Ha trabajado con grandes empresas como el Grupo Bassat Ogilvy, GREY, Cruz Roja y BBVA, es socio y director de marketing de varias empresas como InvierteME, Emprende Finance, y SocialVane, empresa desarrolladora de Business Intelligence y Big Data.

Es profesor de escuelas de negocios y universidades, como la Rey Juan Carlos, Universidad de Barcelona o el Instituto de Empresa y es mentor de StartupsMansion en Nueva York.

Ha recibido varios premios entre los que destacan Mejor Idea del Año de Actualidad Económica, Jóvenes Emprendedores Sociales de la Universidad Europea de Madrid, Social Media 2013, galardón al mayor influencer en España.

Ha publicado ocho libros de Marketing Digital y Redes Sociales aplicado a empresas y colabora asiduamente en revistas y web especializadas en Marketing online.





GEOMARKETING^{2.0} para incrementar **ventas**



- Quiénes son mis clientes?
- Dónde están?
- Cómo son?
- Cuánto valen?
- Cómo llego a ellos?
- Dónde encuentro más como ellos?



GEOMARKETING^{2.0} para estrategias de **crecimiento**



- Cuál es mi cobertura geográfica?
- Cómo fijo objetivos y mido el rendimiento de cada punto de venta?
- Tengo el número correcto de establecimientos?
- Cuáles son prescindibles?
- Dónde debo abrir un nuevo establecimiento?



GEOMARKETING_{2.0}

Inversión:

Bs. **320** | Socios CAINCO

Bs. **380** | Público en General



FORMAS DE PAGO

Efectivo, tarjeta de crédito y débito en CAINCO Av. Las Américas # 7

Depósitos o transferencia a:

TITULAR DE LA CUENTA

CAMARA DE IND. COM. SERVICIOS Y TURISMO DE SA

CUENTA EN BOLIVIANOS

Banco Ganadero 1041-068766



Inscríbese

 foros@cainco.org.bo

 **3383304**



AL-Invest 5.0



Este proyecto está financiado
por la Unión Europea



Inscribase

 foros@cainco.org.bo

 **3383304**