ENCUENTRA tic

"Marketing en Internet: pequeñas inversiones, grandes beneficios"

Fecha y lugar:
Martes 4 de noviembre de 2008
Salón "Nogueira Dalmás" do Club Financiero Vigo
García Barbón, 62 Vigo

Hora de inicio:
17:00 horas

Fecha límite de inscripción:
31 de octubre de 2008 (aforo limitado)

ORGANIZA

caixanova

CFV
Círculo de Empresarios de Galicia
Club Financiero Vigo

COLABORAN

VISUALPUBLINET

elogia media

krasis

Confirmación de asistencia por e-mail: foroscfv@clubfinancierovigo.com ou por fax al 986 449 886
Asistencia gratuita mediante invitación. Prazas limitadas (seguirase un orden por data de reserva)

NOME E APELIDOS: _____

EMPRESA: _____

SECTOR: _____

TELÉFONO: _____ FAX: _____

CORREO ELECTRÓNICO: _____

El Club Financiero Vigo, c/ García Barbón, nº 62 –36201 VIGO, le informa que sus datos de carácter personal facilitados para este boletín de inscripción, serán incorporados anuestros ficheros y tratados de forma automatizada. En función de lo establecido en la LOPD15/99 de 13 de Diciembre (Ley Orgánica de protección de datos), usted, podrá ejercitar susderechos de acceso, rectificación, cancelación y oposición conforme a dicha Ley. El titular delos datos se compromete a comunicar por escrito a la compañía cualquier modificación que seproduzca en los datos aportados, en la dirección o correo electrónico indicados.

Foros CFV

FORO DE LA SOCIEDAD DE LA INFORMACIÓN

4 DE NOVIEMBRE DE 2008

ENCUENTRA tic

"Marketing en Internet: pequeñas inversiones, grandes beneficios"

caixanova

CFV
Círculo de Empresarios de Galicia
Club Financiero Vigo

PRESENTACIÓN

Parece una utopía. Invertir poco y ganar mucho. Es el sueño de toda empresa ahora convertido en realidad. Internet se ha consolidado como un canal de ventas real con unos crecimientos imparables, abriendo posibilidades de negocio a empresas y proyectos de pequeño tamaño, que ahora compiten con los grandes en unas condiciones de igualdad antes impensables. Rentabilizar nuestra presencia en Internet a través del Marketing On Line no está en relación directa con la capacidad de inversión, sino con el conocimiento del medio, la optimización de nuestras acciones y el aprovechamiento de las nuevas oportunidades que se nos presentan. El Marketing en Internet no sirve solamente para atraer nuevos compradores. Podemos utilizarlo para conocer mejor y fidelizar a nuestros clientes, estudiar y abrir nuevos mercados, mejorar nuestra imagen empresarial, y en definitiva, para lograr el objetivo de toda empresa. CRECER.

PROGRAMA

17:00 APERTURA DE LA JORNADA

Saludo y Bienvenida

Fernando Vázquez Núñez
Coordinador del Foro de la Sociedad de la Información del Círculo de Empresarios de Galicia - CFV

"Qué hay que hacer para aparecer de primero en Google"
Roberto Pérez Marijuán
Socio Consultor de Visual Publinet

Cada vez más las empresas comprueban que no es suficiente con tener una página Web atractiva o que disponga de programación o servicios útiles para sus usuarios para que esta genere negocio. Si nadie nos encuentra, no tendremos oportunidad de presentarle nuestra propuesta. Más del 80% de los usuarios que llegan a una Web, lo hacen a través de los buscadores, y en el caso de España, el 80% de quienes llegan a una página, lo hacen a través de google. Salir en los primeros resultados se ha convertido en una necesidad si queremos que nuestros clientes y público objetivo se conviertan en negocio. ¿Cómo podemos conseguir que nuestra Web aparezca en esta primera página? Y sobre todo ¿Cómo podemos hacerlo sin pagar por ello?

"Estrategias publicitarias en la WEB 2.0"
Rubén Bastón
Responsable de Comunicación y SMO (Social Media Optimization) de Elogia Media

La Web 2.0 es la evolución natural de Internet; un camino sin vuelta atrás hacia la democratización de los contenidos y la relación directa con los usuarios. Las empresas deben hacerse presentes, cuanto antes mejor, en este entorno protagonizado por formatos como blogs, foros y redes sociales.

Técnicas especializadas como el Social Media Optimization o aplicaciones como los blogs corporativos son extremadamente útiles para integrarse con éxito en esta nueva etapa de la Red.

"E-Mail marketing. Encuentra y fideliza a tus clientes"
María Capón Gómez
Técnica de Marketing Krasis

El e-mail como herramienta para desarrollar acciones de marketing se ha convertido en un recurso fundamental para todas aquellas empresas que canalizan sus comunicaciones corporativas a través de Internet y las nuevas tecnologías. La captación de clientes potenciales y la fidelización de nuestros actuales clientes son algunas de los objetivos que podemos alcanzar con una gestión adecuada de nuestra estrategia de e-mail marketing. Pero no es algo tan sencillo como enviar un correo electrónico simple y llanamente. Es necesaria una planificación y un conocimiento de este medio tan específico para conseguir nuestros objetivos.

18:30 COLOQUIO

19:30 ENCUENTROS TÉCNICOS

Se servirá un aperitivo en el Salón Social del CFV. Los asistentes podrán establecer contactos y departir con los ponentes de jornada