

FIN FORO 2009
INTELIGENCIA
DE NEGOCIO

una iniciativa de:
interbannetwork



Jornada de Marketing y Ventas

Identificar, valorar, segmentar, posicionar

Multicanalidad, geomarketing, efectividad, abandono

Captación, retención, rendimiento

Organiza:

interbannetwork

Analista:

BARC BUSINESS APPLICATION RESEARCH CENTER

Barcelona, jueves 21 de mayo de 2009
Hotel Fira Palace
Avda. Rius i Taulet, 1 - 3
08004 Barcelona

Patrocinadores Jornada de Marketing y Ventas 2009:



illuminate
Data warehouses that don't compromise.

SAP BusinessObjects

Schober
INFORMATION GROUP
El Experto en Información de Empresas
para Marketing y Ventas

Jornada de Marketing y Ventas

8.45-9.10 Recepción de Asistentes y Entrega de Documentación

9.10-9.15 Bienvenida

D. Miguel Ángel Robles.

Director General. **Interban Network**

9.15-9.45 Conferencia de Apertura

Salir de la crisis, cuestión de Inteligencia

D. Iván González.

Director de Barcelona. **Penteo ICT Analyst**

Moderador de la Jornada: D. Ángel Escribano. Director Marketing y Ventas. **Interban Network**

9.45-10.45 Inteligencia comercial: diagnosticar para optimizar

- Casos de éxito y fracasos en iniciativas de inteligencia comercial

D. Fernando Rivero.

Director. **Tatum, consultoría comercial, de marketing y de personas**

10.45-11.00 Geomarketing - Localización, distancias y mercados locales: nuevos conceptos claves en acciones comerciales y de Marketing

- El Geomarketing como impulsador de negocios
- MarktAnalyst – Una herramienta completa para Geomarketing
- Caso de Éxito: Como optimizar acciones comerciales y de marketing con Geomarketing

D. Ángel Montero López.

Director Servicios y Soluciones. **Schober PDM Iberia**

11.00-11.45 Cómo transformar la información en ventas: un acercamiento a los patrones de compra de nuestros clientes

- Qué tipo de gestión necesita cada parte de nuestro negocio
- Cómo podemos incrementar el volumen de ingresos por cliente: identificación de clientes con mayor probabilidad de compra
- Desarrollo del plan de captación de nuestra cartera de clientes

D. Carlos Ruiz.

Director de Marketing y Ventas. **Marco Aldany**

11.45-12.15 Pausa Café

12.15-12.30 Data Warehouses de Correlación.

La única manera de hacer análisis de líneas de pensamiento y reducir drásticamente el despliegue y mantenimiento de un data warehouse

D. Fernando A. García.

Alliance Manager & Advocate. **Southern Europe & LatAm. Illuminate**

12.30-12.45 Sales Intelligence

D. Jorge Fernández.

Director de Consultoría Business Intelligence. **Abast Solutions**

12.45-13.30 Marketing inteligente y rendimiento comercial

- Cómo beneficiarnos de las herramienta de business intelligence para una adecuada gestión de nuestra fuerza de ventas

D. Javier Sancho Varela.

Socio - Director de Operaciones Innovación y eHealth. **Flowlab**

13.30-16.00 Pausa

16.00-16.30 Estrategias de generación de valor y fidelización de clientes

- La creación de valor. Sus estrategias
- El abandono y la información sobre los clientes: fidelización y beneficios
- Captar fidelizando: la clave a través del cliente interno

D. Josep Alet.

Presidente. **Marketingcom**

16.30-17.00 ¿Nos interesan todos los clientes? Efectividad de las ventas en tiempos de crisis

- ¿Conocemos nuestra cartera de clientes actual y potencial?

D. Josep Alet.

Presidente. **Marketingcom**

17.00-17.15 Pausa

17.15-17.45 Errores más comunes en la implementación de herramientas de business intelligence

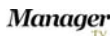
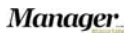
D. Carlos Morrás Ruiz-Falcó.

Gerente. Gerencia de Investigación y Estudios de Negocio Móvil. Dirección de Planificación y Análisis del Negocio. **Telefónica Móviles España**

EXPO

La Expo es la **zona de exposición y networking entre los directivos** que asisten de forma paralela a las jornadas de la iniciativa Inteligencia de Negocio 2009. Los visitantes podrán conocer las soluciones líderes en Business Intelligence.

La Expo **permanecerá abierta** desde las 9.00 hasta las 17.45 horas y se podrá visitar de forma gratuita con el requisito de identificarse en la recepción.



FIN FORO 2009
INTELIGENCIA
DE NEGOCIO

Barcelona, jueves 21 de mayo de 2009
Hotel Fira Palace
Avda. Rius i Taulet, 1 - 3
08004 Barcelona

www.inteligenciadenegocio.com

Una iniciativa de:

interbannetwork