

3 GAKO MARKETIN DIGITAL INDUSTRIALEKO EDO B2BKO ZURE ESTRATEGIA EMAITZA KOMERTZIALAK SORTZEN HASTEKO

EMAN IZENA



DATA ETA ORDUTEGIA	Osteguna, ekainak 12. 9:30etatik 13:00etara
FORMATUA	Aurrez aurrekoa.
LEKUA	Arima Hotela (Magnolia gela). Miramon Pasealekua, 162, Donostia, Gipuzkoa. Gipuzkoako Zientzia eta Teknologia Parkea.
IRAUPENA	3,5 ordu.
PLAZAK	30
NORENTZAT	<ul style="list-style-type: none"> • Marketineko eta Salmenta karguetarako. Egungo bezero-zorrotza leialtzeko eta negozio berria erakartzeko estrategia digitalak garatzeko beharra edo interesa duten ETE industrialentzako edo B2B enpresentzako. <p>* Gehienez bi pertsona enpresa bakoitzeko.</p>

IKASKUNTZA-HELBURUAK

- Ikuspen KPlen eta merkataritzako KPlen arteko aldea ulertzea.
- Online bezero berriak erakartzea errazten edo zigortzen duten elementu kritiko nagusiak ezagutzea.
- Beste konpainia batzuen arrakasta- eta porrot-erreferentziak aurkitzea.
- Ikasitakoaren aplikazio praktikoa posibleak identifikatzea.

PRESTAKUNTZAREN EDUKIA

“Emaitzak” hitza eta bere galbideratzea.

- 1.gakoa: proiektuaren helburuen diseinua.
- 2.gakoa: B2B erosketaren esperientzia B2C esperientziara hurbiltzea.
- 3.gakoa: ROIaren neurketa.

Arrakasta eta porrot kasuak.

Kasu praktikoa.

NOREKIN



URKO DE LA TORRE ALBERDI
ADI Revolutione CEO-a

ADI Revolutione CEOa eta EHUko eta Deusto Business Schooleko irakasle laguntzailea da. ESICetik Executive MBA. 8 urte baino gehiagoko eskarmentua du estatu mailako zein nazioarteko enpresa taldeei eta enpresa txiki eta ertain industrialei merkataritza-estrategia digitalak diseinatzen eta abian jartzen laguntzen.