



Lunes, 18 de Noviembre de 2013

Colaboran MKT-Asociación de Marketing de España y ACE (Contac Centers)

Tres gurús y 21 minutos para conocer las claves del éxito en el 'Marketing Femenino'

Nuevas ideas y nueva tecnología se mezclan en un cóctel explosivo para ahondar en la mente humana y descifrar las claves del éxito en el Marketing. Sólo para Directivos de Marketing y de Contact Center. Lunes 25/11/13 a las 16,30 h.- 'Skyline' del Hard Rock Café (Madrid-Pº Castellana-2). Colaboran MKT y ACE.



Francisco Misiego, director de Prospectiva y de Neurociencias aplicadas a los Negocios en la Escuela Europea de Negocios, buceará en la mente de las mujeres como consumidoras en su ponencia sobre 'NeuroWoman: la compra en espiral'. Las mujeres tienen más potencial que muchos de los países emergente juntos y, aunque nos cueste convencernos, las mujeres tienen comportamientos y experiencias diferentes de los hombres en cuanto a la compra.



Fernando Rivero, director de Ditrendia, el área de Marketing digital de Tatum, nos dará una visión de: 'Cómo gestionar el cliente omnicanal'. La mujer decide el 80% de las compras y es mucho más barato fidelizar que captar. Pero, ¿cómo hacer? Sólo hay una estrategia: comunicar a través de los canales que usa el cliente, hacer una resegmentación y darles una experiencia significativa de compra uniforme a través de cualquier canal existente.



Antonio Gracia, product manager en Presence Technology, hablará del 'Contact Center con visión de negocio'. Cómo sacar partido al corazón de la omnicanalidad: el contact center con 'visión' de negocio es el gran tema que expresará con ejemplos y ratios de éxito, para aterrizar desde las ideas a la hoja de cálculo. Descubrir la rentabilidad de una gestión basada en herramientas.



ECOFIN-Cobros se define como un grupo abierto y 'foro de debate'

"El Grupo de Trabajo ECOFIN-Cobros se define como grupo abierto de empresas y profesionales unidos por el interés común en analizar, conocer, difundir e influir en las actividades financieras y de riesgos relacionadas con la actividad de cobros y afines".

Los miembros fundadores reunidos el pasado jueves en Madrid decidieron priorizar tareas previstas como foro de debate y encuentro, así como la formación, el análisis, el estudio y la comunicación.

Se trata de un grupo transversal y multisectorial de entidades que trabajan en el entorno de la 'gestión de cobros', "un sector dinámico y en profunda transformación que merece analizar, seguir e influir en su transformación",

según explica **Salvador Molina**, presidente del Foro ECOFIN, que insiste en que "no viene a disputar el espacio a nadie, sino a colaborar legítimamente con los colectivos que trabajen en la misma dirección en el mundo asociativo, académico, público o privado". De hecho, en el grupo figuran asociados y directivos de las juntas de ANGECCO, ASSET, AGC, ATA, Asedie, etc.

Entre las empresas fundadoras del grupo figuran **GDS Cusa (LaCaixa), Lindorff, Multigestión, Collecta, Transcom, Solunion, Experian, Link Finanzas, Esco Expansión, Axesor, Detectys, AGM Abogados y Gemini Recoveris & Collections.**



José Antonio Guisasola, Borja Ibarrola, Gonzalo Quiroga, Pablo Ruiz, Rafael Gonzalo, Nieves Leal, Salvador Molina, Óscar Rosa, José Manuel Santín, Raquel Elizondo, Guillermo Cabot, Ricard Astor y Lola López.