

INICIATIVA EMPLEA de Ibercaja

«El consumidor es el mismo, pero la forma de comprar ha cambiado»

Carlos Bezos DIRECTOR DE PROYECTOS DE VALUECREATION

IMPARTIENDO EL CURSO 'NUEVOS MODELOS COMERCIALES. HERRAMIENTAS APLICADAS PARA CONQUISTAR LOS MERCADOS 2.0 CON BAJA INVERSIÓN'. DEL 15 DE FEBRERO AL 25 DE ABRIL EN IBERCIDE

LAURA RABANAQUE
eparagon@elperiodico.com
ZARAGOZA

¿Qué son los mercados 2.0?

—Son los mercados que se construyen a través de las redes sociales y tecnologías de la comunicación. Un mercado 2.0 es una red de relaciones y experiencias. Los consumidores son los mismos, pero su comportamiento no: la forma de comprar ha cambiado. En primer lugar buscamos la información on line y en segundo lugar consultamos experiencias de otros en las redes sociales. Dominarlas es esencial si queremos vender.

¿Qué papel desempeñan las redes sociales en las nuevas estrategias de 'marketing zero'?

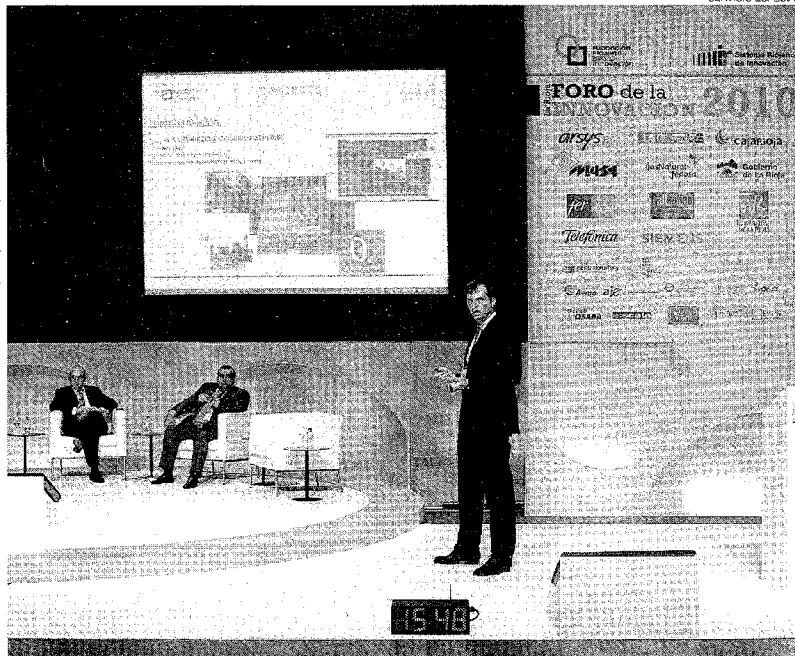
—Son el factor que permite acceder a muchas pymes y emprendedores a estrategias de marketing que antes nunca hubieran podido costear. Hay ejemplos de gran impacto con una inversión de 6 euros que ilustran hasta qué punto con un dominio de las redes y cierta creatividad se pueden lograr impactos importantes. También les permiten colaborar entre sí y conocer la experiencia del cliente de primera mano.

Más allá del dinero, ¿existen otras claves para el éxito de un plan de marketing digital?

—Un comercial o empresa pueden multiplicar por 50 su red de contactos útiles si aprende a usar la creatividad, la capacidad de construir relaciones duraderas con los clientes potenciales y la habilidad para identificar sus necesidades reales, no las que queremos crear.

¿Qué importancia tiene la figura del Community Manager en estas nuevas estrategias?

—Es importante, pero no fundamental. Comerciales, distribuidores y agentes de venta deben saber gestionar sus relaciones online para multiplicar por 50 su cartera. No quiere decir que las ventas se multipliquen por 50, pero sí incrementaremos en mucho la probabilidad de interesar a la persona ade-



► Carlos Bezos, director de Proyectos de Valuecreation, impartirá el curso de Iniciativa Emplea de Ibercaja.

cuada, en el momento adecuado y de saber quién es y dónde está.

¿Cuáles son hoy en día las mejores prácticas para conquistar los mercados 2.0?

—Lo fundamental es tener una estrategia, no solamente «estar». Por ejemplo, Cinesa logró pasar de 700 a 23.000 fans en Facebook en una semana. Pero no sólo las grandes empresas; una frutería

de Bilbao —Frutas Manuela— extendió su radio de acción de su barrio a toda la ciudad y ganó muchísimos clientes online en Las Arenas, combinando su blog basado en fruta y salud con una innovación en producto muy sencilla: las cestas. Famoso es el caso en Aragón de encebollados de Agrofontes, una empresa de cebollas de Fuentes del Ebro que ha

hecho de Twitter una de sus principales armas comerciales.

¿En qué va a consistir el curso que impartirán en Zaragoza?

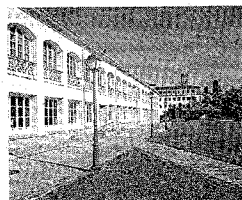
—Sobre todo está orientado a conseguir resultados tangibles de forma rápida. Es un programa de acompañamiento para que los participantes puedan crear, desarrollar e implantar su estrategia para su mercado 2.0. No será tan importante la teoría como el trabajo práctico sobre casos reales; hacer seguimiento de resultados presencial y online, realizar consultoría de apoyo y ofrecer un coaching individual.

¿Qué resultados se han obtenido anteriormente?

—Los resultados son espectaculares. El 100% de los participantes desarrolló y aplicó su estrategia comercial 2.0. En menos de tres semanas entre el 22% y el 27% de participantes notaba impacto en la facturación, y cerca del 50%, en su imagen. Como consecuencia, el 92% usa redes sociales como herramienta habitual de negocio y la mayoría ha desarrollado nuevos modelos comerciales 2.0 paralelos a los habituales. En cuanto a los desempleados, el índice de inserción laboral se sitúa entre el 44% y el 50%. ≡

Seis sesiones para dar con la estrategia de marketing inteligente más adecuada

En un entorno como el actual, con caída de las ventas a niveles de los años 80 y 90, los métodos tradicionales de incentivo de venta son menos efectivos. Para vender se necesita un marketing inteligente con nuevos modelos comerciales. Formar en el nuevo comportamiento del consumidor y en la utilización de herramientas 2.0 para generar credibilidad y vínculos estrechos con el cliente, son algunos objetivos del curso de Iniciativa Emplea de Ibercaja que se impartirá en el Centro Ibercaja de Desarrollo Empresarial —Iberci-



► Centro Ibercide.

de— del 15 de febrero al 25 de abril. Seis sesiones formativas —48 horas— con la metodología innovadora Action Development. Información e inscripciones en ibercede.ibercaja.es.

Próximo curso de experto en comercio internacional

EL PERIÓDICO
ZARAGOZA

En un mundo cada vez más interconectado, para salir de la crisis es necesario buscar el futuro en los mercados exteriores. Ahora más que nunca es momento de formarse o reciclarse en las distintas materias que afectan al comercio internacional. No es una moda ni una tendencia pasajera.

El 31 de enero comienza el curso 'Experto en Comercio Exterior' del Programa Renueva Tu Empresa de Iniciativa Emplea de Ibercaja. Un total de 96 horas de formación repartidas en 10 sesiones que tendrán lugar hasta el 14 de junio en el Centro Ibercaja de Desarrollo Empresarial —Ibercide—. El programa se completa con las visitas a la Terminal Marítima de Zaragoza (TmZ), la Terminal de Carga del Aeropuerto de Zaragoza y el Puerto de Bilbao. La consultora especializada Incotrans —International Business Advisors— es la encargada de coordinar el curso. Información e inscripciones en ibercede.ibercaja.es. ≡

Claves para ser feliz en el trabajo y la vida personal

E. P.
ZARAGOZA

Si está interesado en conocer las bases del coaching y la psicología positiva o en aplicar las herramientas básicas para lograr un mayor bienestar y una satisfacción más duradera en su vida diaria, no puede perderse el seminario 'Claves para ser feliz en el trabajo y la vida personal'.

El Centro Ibercaja de Desarrollo Empresarial —Ibercide— acoge el próximo 16 de febrero, de 17 a 21 horas, esta sesión formativa en la que se abordará el origen y desarrollo de la psicología positiva y se propondrán claves —investigadas científicamente— para aumentar nuestra sensación de bienestar. Los asistentes también conocerán los fundamentos del coaching y verán cómo se pueden unir coaching ejecutivo y psicología positiva, de la mano de los mejores profesionales en la materia. Información e inscripciones en ibercede.ibercaja.es. ≡