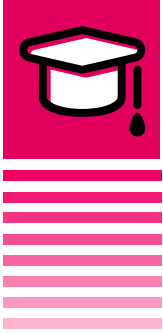




Presentación **Marketing Kickoff**

WORKSHOP PARA EMPRENDEDORES



MARKETING KICKOFF PROGRAM

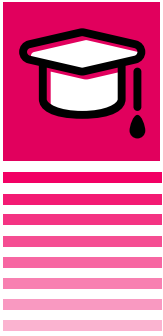
1.- Justificación

El marketing es una pieza clave en el correcto desarrollo de la estrategia de cualquier empresa, independientemente de su tamaño. Sin embargo, es un hecho que sobretodo aquellas con un tamaño más pequeño prestan mucha atención a la calidad de sus productos y servicios, a sus proveedores....pero la comunicación del valor de los mismos es algo que siempre se queda en segundo plano, provocando situaciones complicadas por no llegar a todo el público que debieran.

Desde nuestra experiencia como consultores hemos detectado tres escenarios muy frecuentes entre los emprendedores y pequeños empresarios en relación a la estrategia de marketing -especialmente comunicación y marketing digital- :

- Empresas que no creen que el marketing es algo de lo que deban preocuparse porque piensan que es algo de compañías de mayor tamaño.
- Empresas que no tienen recursos para contratar a una agencia externa que le lleve toda la estrategia de marketing y comunicación y mucho menos para tener a una persona interna especializada.
- Empresas que han intentado hacer algo - lowcost- y han tenido muy mala experiencia porque los resultados no fueron los esperados y además no eran capaces de evaluar el impacto de las acciones

Es por todo ello por lo que hemos decidido montar un workshop de 5 horas en el que como su propio nombre indica, cada uno de los participantes salga con las bases necesarias para poder empezar a desarrollar por ellos mismos acciones que le van a ayudar a posicionar mejor su producto y/o servicio y por lo tanto a vender más.



M A R K E T I N G K I C K O F F P R O G R A M

2.- Destinatarios

- 1.- **Emprendedores**, los cuales estén en pleno proceso de desarrollar su idea de negocio. Ya sea un modelo de negocio más tradicional o una startup, ambos tienen cabida en este workshop
- 2.- **Empresarios** que sean conscientes de la necesidad de establecer una estrategia de marketing y comunicación en su negocio que les ayude a conseguir sus objetivos.
- 3.- **Responsables de Marketing**, que estén trabajando en la estrategia de marketing tradicional pero con pocos conocimientos de los nuevos modelos de negocio y las estrategias de marketing digital.

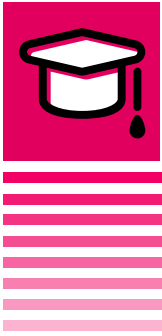
3.- Recursos Necesarios

Los recursos necesarios para poder llevar a cabo el taller son los siguientes:

- 1.- Aula con Internet. El aula tiene que tener suficiente espacio para permitir la interacción entre los participantes.
- 2.- Proyector y cañón.
- 3.- Fotocopias.
- 4.- Pizarra y rotuladores
- 5.- Cada participante deberá traer su propio portátil o tablet o bien que el centro provea ordenadores para cada participante que no tenga portátil o tablet.

4.- Duración

La duración del taller es de 3 horas.



MARKETING KICKOFF PROGRAM

5.- Objetivo

El objetivo principal de este taller es que a la finalización del mismo, los participantes hayan adquirido las bases para ser capaz de saber por dónde empezar a desarrollar su estrategia de comunicación y marketing sin necesidad de contar con personal externo, de forma que puedan empezar a mejorar su posicionamiento y por lo tanto sus ventas. Además de identificar sus puntos fuertes y débiles en comparación con otros negocios del mismo sector.

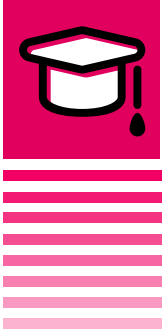
6.- Contenidos

Algunos de los contenidos que se van a cubrir durante el workshop son:

- 1.- Cómo el Personal Branding puede romper o hacer triunfar tu negocio
- ¿2.- Es todo el mundo tu cliente? Definiendo al cliente ideal
- 3.- Atrae clientes gratis
- 4.- Marketing con piloto automático
- 5.- Caso de Éxito

7.- Metodología

Para la realización de este taller, se va a utilizar una metodología totalmente dinámica, en la que los participantes tienen que estar constantemente interactuando y experimentando por ellos mismos cada una de las actividades. Hay una pequeña introducción teórica para cada una de las secciones especificadas.



MARKETING KICKOFF PROGRAM

7.- Quién está detrás



EXPERIENCIA:

- Fundadora y Head of Marketing - Extravaganza Communication.
- Inbound Marketing Specialist- Geographica
- Consultora de Marketing Digital- Grupo Viavansi
- Customer Relationship Manager - Deloitte UK
- Directora de Marketing - Genera Group

FORMACIÓN:

- Msc Brand Leadership - UEA- UK
- Homologación Profesional Internacional- Extenda
- Programa Superior Comunicación Corporativa y Publicidad- ESIC
- Lic Administración de Empresas -UPO

PERFIL COMPLETO:

www.linkedin.com/in/azaharabenitocarrillo

Azahara Benito Carrillo | CEO & Head of Marketing Extravaganza Communication



EXPERIENCIA:

- Cofundador - Extravaganza Communication.
- Inbound Marketing Specialist - Geographica
- Consultor de Marketing Digital & SEO - Grupo Viavansi
- Full-Stack Web Developer & Designer - SI UK Education Council -UK

FORMACIÓN:

- BA Web Development - Middlesex University - UK
- Higher Diploma in Web Design - SAE Institute - UK
- Bachelor of Business Administration - BI Norwegian Business School

PERFIL COMPLETO:

<https://es.linkedin.com/in/randeep-singh-442bb5b0>

Randeep Singh | Cofounder & CTO Extravaganza Communication