

Expansión

PDM

Adquisición de **clientes** en tiempos de crisis

Agenda

Madrid. 25 de enero de 2011

Auditorio Unidad Editorial. Avda. de San Luis, 25

Con los casos de clientes más interesantes:

- ADMIRAL SEGUROS
- MOMENTUM TASK FORCE. CASO AMERICAN EXPRESS
- MUNDOOFERTAS. CASOS DANONE Y PHILIPS
- SANITAS
- PDM DIGITAL MARKETING
- SECURITAS DIRECT ESPAÑA
- BARCLAYS BANK

Para más información: **91 443 52 99 - 902 99 62 00**

Solicitud de invitación: **eventos@unidadeditorial.es**

Asistencia gratuita. Aforo limitado. Imprescindible confirmación por parte de la organización

Agenda

9.00

Saludo y Bienvenida

D. Jesús Sancho. Responsable de Marketing y Comunicación. PDM Digital Marketing

D. Enrique Burgos. Director Marketing Relacional en Desarrollo Digital. UNIDAD EDITORIAL

9.30

La industria de los medios publicitarios está abierta a formulas donde convive el coste del espacio y una parte sujeta a resultados. Una visión general

- Del GRP al CAP (Client Acquisition Point): “una visión estratégica sobre el uso de los medios para la captación rentable de clientes”

D. Jorge Hayes (tbc). Director General. CONENTO

Dña. Macarena Estevez. Socia Fundadora CEO. CONENTO

10.00

“Adquisición Multicanal: la base de datos en el centro de la estrategia de adquisición”

- ¿Cómo llegar al 100% de tu target? Mailing Postal No personalizado

D. Jesús Cervantes. Director Data Solutions. PDM Digital Marketing

10.45

Café

11.30

“La demografía el gran aliado del Responsable de Adquisición: la información externa en el centro de la estrategia de adquisición”

D. José Lorenzo Sacristán. Responsable Análisis de Clientes. SANITAS

12.15

Las Fuerzas de Venta externa: objetivos, beneficios y resultados. Caso AMERICAN EXPRESS

Dña. Mercè Almendros. Directora General. MOMENTUM TASK FORCE

D. Gonzalo Esteban Fernández de Córdoba. Responsable del Canal de Venta Directa. AMERICAN EXPRESS

Agenda

- 13.00 El marco legal: (LOPD, LSSI,...) marcan límites, pero también indican senderos que hay que explorar
Dña. Ángeles Martínez. Responsable Asesoría Jurídica. PDM Digital Marketing
- 13.45 Cóctel
- 15.15 Cómo calcular el valor actual y futuro de un cliente. Casos prácticos de modelos de empresas. Cómo encontrar el punto de equilibrio
D. Francisco José García Rodríguez. Responsable Telemarketing. SECURITAS DIRECT ESPAÑA
- 15.45 Evolución de formas de captación tradicional a online y nuevos modelos mixtos. Presentación de campañas con resultados
D. Juan Miguel Berazaluce. Director de Marketing. ADMIRAL SEGUROS
- 16.15 Casos prácticos captación de clientes por medios online (Danone, Philips,...)
D. Sergio Garasa. Director General. MUNDOOFERTAS
- 16.45 Técnicas de Pre-approval/pre-screening
D. Rodrigo Cury. Director de Desarrollo de Negocio de Productos Retail. BARCLAYS BANK
- 17.15 Cierre de la Jornada: conclusiones

