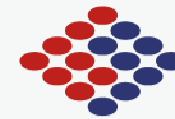


Marketing Experiencial



“Ya no basta con satisfacer las necesidades de los clientes, ahora hay que dejarlos encantados”.

Philip Kotler.

Objetivo:

Evaluar, entender las necesidades y deseos de tus clientes metas, diseñar e implementar estrategias acordes a tus objetivos, para establecer una relación estable y rentable con tu cliente, así como resultado de esto obtener la satisfacción de tu cliente.

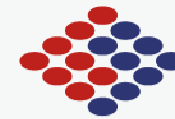




CONTENIDOS

- Marketing del siglo XXI
- Ley de probabilidades, método 50/50
- ¿Qué es Marketing Experiencial?
- Cómo Ingresar en la memoria de tu Cliente. (recuerdo y olvido)
- La forma antigua de vendas vs la forma actual de vender.
- Tips para incrementar el tiempo de estancia de tu cliente en tu local comercial.
- Shopper marketing y los estadios del shopper.
- Visual Merchandising. Como convertir tus clientes en fans de tu marca.
- Conversión del OFF line al ON line. Revisión de casos específicos de los participantes.

Marketing Experiencial

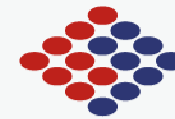


QUE APRENDEREMOS...

- Nuestro primer paso será evaluar, mediante el método del 50/50, cuál es tu probabilidad de éxito y fracaso, para así trabajar en tus fortalezas así como debilidades.
- Luego encontraremos el valor agregado de tu producto o servicio, mediante las bases fundamentales del marketing (Crear, Comunicar, Compartir valor).
- Ahora estamos listos para encontrar tu mercado mínimo viable, incrementando clientes.
- Debemos ocuparnos de los clientes que tenemos, e incrementar su tiquete de compra, así como productos complementarios.
- De lo OFF LINE a lo ON LINE, transformación y dualización de tus canales de exposición.
- Te prepararemos en atención al cliente y solución de problemas, juntos haremos que tu cliente tenga una experiencia memorable, y tu cliente se transforme en FAN de tu marca...
- Shopper marketing, y entender los estadios y toma de decisión de compra de tu cliente...

“Lo importante no es vender, sino que tu cliente regrese”....

FACILITADOR



Luis Eduardo
Salazar

Experto en marketing
experiencial, ventas y
emprendedurismo

- CEO Fundador de Aprendiendo a aprender y columnista de varias revistas latinoamericanas.
- Es ingeniero en negocios y comercio internacional de la Pontificia Universidad Católica del Ecuador – Ibarra.
- Es Ingeniero en Ventas Universidad Og Mandino Escuela de Marketing y Ventas.
- Posee una amplia formación y certificaciones internacionales en:
 - Shopper marketing con Anuor Aguilar Universidad Alicante España.
 - Marca personal y redes sociales Escuela Panamericana de negocios.
 - Coaching para emprendedores Universidad Politécnica de Madrid,
 - Marketing Verde Universidad de los Andes..
 - Executive Training: Bussiness Model Canvas, plan de Negocios Corporativo, Liderazgo Participativo, Marketing en Salud, PNL aplicado a ventas profesionales.
- En su experiencia profesional posee mas de 20 años como ejecutivo en áreas de Negocios y Marketing en organizaciones como: TELEMKA, LABORATORIOS CHILE, BOEHRINGER INGELHEIM, LAFRANCOL, A&S FLOWERS, D4Fitwear
- Es conferenciaste, mentor y facilitador en varias organizaciones:
 - Escuela de Negocios de la Cámara de Comercio de Quito
 - Startup Weekend Quito
 - EPN, USFQ, Universidad de los Hemisferios, ESPE, PUCE,

0999100500

capacitacion@lacamaradequito.com

www.ccq.edu.ec

