

SUMMIT *DIGITAL* MARKETING BUSINESS 2020

“Shot para reactivar mercados y ventas”





“Shot para reactivar mercados y ventas”

10,11, 12 y 13 DE NOVIEMBRE 2020

Evento organizado por SEGMENTOS RESEARCH para la comunidad de emprendedores, empresarios y ejecutivos de la región peninsular para desarrollar, impulsar y actualizar las habilidades gerenciales en marketing y ventas.

El programa del SUMMIT estará formado por:

9 WORKSHOPS DE MARKETING

4 CONFERENCIAS DIGITALES

EXPO PROVEEDORES DE MARKETING

NUESTRA PROMESA

Actualización gerencial para las áreas de Marketing y Publicidad para el desarrollo de estrategias competitivas. Impartidos por profesionistas con amplia experiencia en marketing y conocedores del segmento de mercado del sureste

9 WORKSHOPS

Prácticos para fortalecer tus habilidades de MARKETING

ESTRATEGIAS DE BRANDING PARA TU MARCA | MIÉRCOLES 11 DE NOVIEMBRE 10AM-2 PM

MARKETING CON INTELIGENCIA COMERCIAL: ESTUDIOS DE MERCADO | MIÉRCOLES 11 DE NOVIEMBRE 10AM-2PM

MARKETING CON INTELIGENCIA COMERCIAL: ESTUDIOS DE MERCADO | MIÉRCOLES 11 DE NOVIEMBRE 4PM-8PM

DEFINE TU PLAN Y ESTRATEGIA DE COMERCIO ELECTRÓNICO | MIÉRCOLES 11 DE NOVIEMBRE 4PM-8PM

¿VAS A EMPEZAR TU NEGOCIO? CREA TU MODELO DE NEGOCIOS | JUEVES 12 DE NOVIEMBRE 10AM-2PM

INDICADORES PARA ANALIZAR CAMPAÑAS EN REDES SOCIALES | JUEVES 12 DE NOVIEMBRE 4PM-8PM

CÓMO CREAR UN PLAN DE NEGOCIOS PARA UN EMPRENDEDOR | JUEVES 12 DE NOVIEMBRE 4PM-8PM

MARKETING PARA LA INDUSTRIA DE ALIMENTOS Y BEBIDAS | JUEVES 12 DE NOVIEMBRE 10AM-2PM

PLANEACIÓN Y EJECUCIÓN DE VENTAS | VIERNES 13 DE NOVIEMBRE 4PM-8PM



CV DE LOS EXPOSITORES

MARKETING RESTAURANTERO

DENNIS GUZMÁN

DENNIS GUZMÁN ES LICENCIADO EN CIENCIAS DE LA COMUNICACIÓN Y MAESTRO EN MERCADOTECNIA ESTRATÉGICA, EGRESADO DE LA UNIVERSIDAD ANÁHUAC MAYAB, CUENTA CON EXPERIENCIA EN EL SECTOR PÚBLICO Y PRIVADO, DESARROLLANDO PROGRAMAS DE COMUNICACIÓN PARA IMPULSAR VENTAS CORPORATIVAS Y DE NEGOCIOS ASÍ COMO DE ESTRATEGIAS DE SERVICIO, HA SIDO BRAND MANAGER DE MARCAS INTERNACIONALES Y ACTUALMENTE CUENTA CON UN DESPACHO DE CONSULTORÍA Y ASESORÍA PATRIMONIAL Y FINANCIERA.



DEFINE TU PLAN Y ESTRATEGIA DE COMERCIO ELECTRÓNICO

RAMÓN FRANCO.

APASIONADO DE LA MERCADOTECNIA DIGITAL, PROACTIVO Y ENTUSIASTA DE LAS NUEVAS TENDENCIAS, CREO EN EL MARKETING DIGITAL COMO UNA HERRAMIENTA QUE SE INTEGRA CON OTRAS ÁREAS DEL NEGOCIO.



DIRECTOR DE PLOG, AGENCIA CONSULTORA DE MERCADOTECNIA DIGITAL, LÍDER EN EL SURESTE DE MÉXICO. CUENTA CON DOS VERTIENTES: INBOUND MARKETING Y ESTRATEGIAS E-COMMERCE. PARTNER DE HUBSPOT Y LA ÚNICA AGENCIA DEL SURESTE MIEMBRO DE LA AMVO, LA ASOCIACIÓN DE E-COMMERCE MÁS IMPORTANTE DE MÉXICO. ENTRE SU EXPERIENCIA, HA DIRIGIDO ESTRATEGIAS DIGITALES PARA CLIENTES COMO CABO NORTE, GANADOR DEL MEJOR MASTER PLAN DE LATINO AMÉRICA, GOBIERNO DEL ESTADO DE YUCATÁN, MACROCEL, PRINCIPAL DISTRIBUIDOR DE TELCEL EN TODO MÉXICO, POSGRADO ANAHUAC MAYAB, LA GAS, PRIMERA FRANQUICIA PRIVADA DE GASOLINERAS EN TODO EL PAÍS Y GRUPO SERVIMAX, LÍDER LLANTERO EN EL SURESTE DE MÉXICO



CV DE LOS EXPOSITORES

PLANEACIÓN Y EJECUCIÓN DE VENTAS

JOSUÉ LOZANO DE LEÓN

MENTOR ESPECIALIZADO CON 28 AÑOS DE EXPERIENCIA EN ASESORAR A DIRECTIVOS DE EMPRESAS QUE REQUIEREN ESTRATEGIAS EN DESARROLLO HUMANO -ORGANIZACIONAL Y COMERCIAL. EL ENFOQUE DE MIS INTERVENCIONES ESTÁ BASADO EN LOS PRINCIPIOS DE LA EMPRESA ALTAMENTE PRODUCTIVA Y PLENAMENTE HUMANA, FOMENTANDO LA IMPLEMENTACIÓN DE PROCESOS ORIENTADOS A LA SATISFACCIÓN DEL CLIENTE INTERNO Y EXTERNO. DIRECTOR FUNDADOR DE PROMENTORE



MARKETING CON INTELIGENCIA COMERCIAL:

ESTUDIOS DE MERCADO

JOSÉ CAB

ESPECIALISTA EN LA GENERACIÓN DE INFORMACIÓN Y ANÁLISIS DE MERCADOS. CON 20 AÑOS DE EXPERIENCIA EN ESTUDIOS DE MERCADO. DIRECTOR DE SEGMENTOS RESEARCH. HA PARTICIPADO EN LA PLANEACIÓN Y DIRECCIÓN DE ESTUDIOS DE MERCADOS PARA TELCEL, GRUPO BOXITO, KEKEN, SÚPER AKI, GALLETAS DÓNDE, BEPENSA, CHAPUR, CÁMARA DE COMERCIO DE MÉRIDA, UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE YUCATÁN, ANÁHUAC MAYAB, GRUPO INMOBILIARIO THOR URBAN CAPITAL, GRUPO MEGAMEDIA, ENTRE OTRAS MARCAS NACIONALES Y LOCALES.



CV DE LOS EXPOSITORES

¿VAS A EMPEZAR TU NEGOCIO? CREA TU MODELO DE NEGOCIOS

MARIO RENE CHAN MAGAÑA

ES CONTADOR PÚBLICO, EGRESADO DE LA FACULTAD DE CONTADURÍA Y ADMINISTRACIÓN DE LA UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE YUCATÁN. ESTUDIO LA MAESTRÍA EN DIRECCIÓN GLOBAL DE NEGOCIOS EN LA UNIVERSIDAD MODELO EN MÉRIDA YUCATÁN. TRABAJO EN LA INICIATIVA PRIVADA DURANTE QUINCE AÑOS EN EMPRESAS NACIONALES COMO “MULTISISTEMAS DE SEGURIDAD INDUSTRIAL” Y “GRUPO COMERCIAL CHEDRAUI” COMO GERENTE DE FINANZAS Y CONTADOR GENERAL DE OBRAS, RESPECTIVAMENTE. ACTUALMENTE ES CATEDRÁTICO A NIVEL LICENCIATURA Y POSGRADO EN UNIVERSIDADES COMO LA UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA REGIONAL SUR, ANÁHUAC MAYAB, UNIVERSIDAD DEL VALLE DE MÉXICO Y ESCUELA BANCARIA Y COMERCIAL.



¿QUÉ LE IMPORTA A UN EMPRESARIO EN FACEBOOK?

MIGUEL GONZÁLEZ

MERCADÓLOGO ESPECIALIZADO EN MARKETING DIGITAL CREADOR DE EXITOSAS CAMPAÑAS DIGITALES. DIRECTOR DE YEUX MARKETING.



CV DE LOS EXPOSITORES

CÓMO CREAR UN PLAN DE NEGOCIOS PARA UN EMPRENDEDOR

DAMIAN ROSADO SANTOS

MARKETER DE CORAZÓN CON LA FIRME CONVICCIÓN DE MEJORAR LA CORESPONSABILIDAD ENTRE NEGOCIOS Y CONSUMIDORES, HOMBRE DE FAMILIA, FAN DEL MUAY THAI Y DE ACTIVIDAD FUERA DE LA ZONA DE CONFORT. ES DIRECTOR DE MARKETERS Y DAMIAN ROSADO CONSULTING ES CONFERENCISTA EN TEMAS DE EMPREDURISMO Y CONSULTOR DE MARCAS. ADEMÁS DE DIRIGIR LA ESTRATEGIA DE PROMOCIÓN DE MARKETING DE LA UNIVERSIDAD MODELO EN VALLADOLID.



ESTRATEGIAS DE BRANDING PARA TU MARCA

JEMIMA CORAL ALMEIDA.

MERCADÓLOGA EXPERTA EN MARKETING ESTRATÉGICO, VENTAS CONSULTIVAS, MEDIOS DE COMUNICACIÓN Y RELACIONES PÚBLICAS EN EMPRESAS NACIONALES Y MULTINACIONALES. CON AMPLIA EXPERIENCIA DE MÁS DE 15 AÑOS EN BRANDING, MARKETING INTEGRADO, GESTIÓN DE EVENTOS Y MARKETING DIGITAL. HA SIDO RESPONSABLE DE RECONOCIDAS MARCAS A NIVEL REGIONAL Y NACIONAL, DESARROLLANDO ESTRATEGIAS RENTABLES DE POSICIONAMIENTO, COMERCIALIZACIÓN, INNOVACIÓN, E INBOUND MARKETING. DOCENTE EN MERCADOTECNIA Y COMERCIALIZACIÓN, Y CONSULTORA DE PYMES A NIVEL NACIONAL EN DIVERSOS PROCESOS DE MEJORA.



4 CONFERENCIAS DIGITALES

10 DE NOVIEMBRE

10AM-11AM

EL MARKETING Y SU FUTURO

LIC. BEATRIZ ORTÍZ ROUCO

10 DE NOVIEMBRE

11AM-12AM

EL TREN MAYA Y SU POTENCIAL DE MERCADO

LIC. AARÓN ROSADO

ENLACE TREN MAYA EN YUCATÁN

10 DE NOVIEMBRE

12AM- 1PM

MERCADOS Y COMPRADORES EN LA INDUSTRIA INMOBILIARIA

LIC. GABRIELA CHAVARRIA

ASOCIACIÓN MEXICANA DE PROFESIONALES DE LA INDUSTRIA INMOBILIARIA

10 DE NOVIEMBRE

1PM-2PM

PANEL: MERCADOTECNIA A LA YUCATECA

REPRESENTANTES DE ASOCIACIONES DE MARKETING EN YUCATÁN



@segmentosresearch



@segmentos research



SUMMIT *DIGITAL* MARKETING BUSINESS 2020

REGISTRO E INFORMES: WWW.SEGMENTOS-RESEARCH/EVENTOS



@segmentosresearch



@segmentos research



FORMAS DE PAGO

DEPOSITO EN OXXO. NO REQUIERE FACTURA.

NÚMERO DE TARJETA BANAMEX

47 66 84 15 90 22 41 95

TRANSFERENCIA BANCARIA. NO REQUIERES FACTURA.

CUENTA: 56 01 76 85 073

CLABE. 0020 73 56 01 76 85 07 30

BANCO: BANAMEX

TRANSFERENCIA BANCARIA, SI REQUIERES FACTURA.

CUENTA: 0191234196

CLABE: 012910001912341963

BANCO: BANCOMER

ENVIAR POR CORREO ELECTRÓNICO COMPROBANTE DE PAGO CON TU NOMBRE Y TALLER AL QUE DESEAS INSCRIBIRTE

HOLA@SEGMENTOS-RESEARCH.COM

INFORMES-DUDAS POR MENSAJE DE WHATSAPP

WHATSAPP. 99 99 58 94 22

OFICINA: (999) 195 26 46.

WWW.SEGMENTOS-RESEARCH.COM



@segmentosresearch



@segmentos research



INFORMES Y COSTOS

# DE TALLERES	PRECIO NORMAL	PREVENTA
1	\$2,000	\$1,500
2 - 3	\$1500 C/U	\$1000 C/U
4 - 5	\$1000 C/U	\$800 C/U

PREVENTA HASTA EL 31 DE OCTUBRE

PRECIOS +IVA SI REQUIERE FACTURA

INCLUYE:

CONSTANCIA CURRICULAR POR TALLER.

CADA TALLER DE MARKETING PRÁCTICO CON UNA DURACIÓN DE 4 HORAS.

CONSULTORÍA DE 4 HORAS PARA TU MARCA. NO ES ACUMULABLE.

ACCESO A 4 CONFERENCIAS DE MARKETING.

ACCESO AL DIRECTORIO Y EXPO PROVEEDORES DE MARKETING.



¿BUSCAS PROVEEDORES DE MARKETING Y PUBLICIDAD?

EXPO PROVEEDORES DE MARKETING Y PUBLICIDAD



13 NOVIEMBRE

ENCUENTRO DE PROVEEDORES DE LA INDUSTRIA DE MARKETING Y PUBLICIDAD DE YUCATÁN.

LAS MARCAS YUCATECAS ESTÁN EN PROCESO DE ADAPTACIÓN DE UN NUEVO MARKETING DONDE LA MEJOR DECISIÓN ES MOVERSE Y ADAPTARSE A UNA MEJOR TÁCTICA DE COMERCIALIZACIÓN EN VENTAS.