



# Foro Profesional Inteligencia de Negocio

El Valor de los Contenidos

Una iniciativa de:  
**interbannetwork**

## Decisiones Inteligentes para una Estrategia de Marketing de Valor

### Jornada de Marketing y Ventas

#### Claves para una Gestión de Marketing Eficiente:

- Evaluación de las Campañas de Marketing
  - Rentabilidad producto-canal de distribución-cliente
- Estrategias Balanced Scorecard para la dirección comercial
  - Fidelización de Clientes
  - Rendimiento Comercial



Barcelona, 23 de marzo de 2010  
Hotel Barceló Sants

+info: [www.managernetwork.es/fin](http://www.managernetwork.es/fin)

Patrocinadores 2010





El Valor de los Contenidos

**8.45-9.00 Recepción de Asistentes**

---

**9.00 Bienvenida**

**D. Miguel Ángel Robles.**

Director General. **Interban Network**

**9.15-9.45 Conferencia de Apertura**

**“Esto sólo lo arreglamos con Inteligencia”**

**D. Jaime García.**

Analista y Colaborador en Medios de Comunicación

---

**Moderador de la Jornada:**

**D. Fernando Rivero.**

Socio. Director de Marketing. **Tatum Consultoría Comercial, de Marketing y de Personas.** Consejero. **Asociación de Marketing de España**

**9.45-10.30 ¿Está la tecnología de marketing de inteligencia de negocio a la altura de las nuevas tipologías de clientes?**

**D. Antonio Ruiz Va.**

Marketing y Estrategia Comercial. Mercado Mayorista Ibérico.

**Gas Natural-Unión Fenosa.** Profesor. **IDEC-Universidad Pompeu Fabra.**  
**Barcelona**

**10.30-10.45 Sales Intelligence**

**D. Jorge Fernández.**

Director de Consultoría Business Intelligence. **Abast Solutions**

**10.45-11.30 Utilización de los sistemas de información en el diseño, puesta en marcha y evaluación de las campañas de marketing**

**D. Fernando Rivero.**

Socio. Director de Marketing. **Tatum Consultoría Comercial, de Marketing y de Personas.** Consejero. **Asociación de Marketing de España**

**11.30-12.00 Pausa Café**



## Decisiones Inteligentes para una Estrategia de Marketing de Valor

**12.00-12.45 Análisis de la rentabilidad de clientes desde la información: desarrollo de un modelo integrado para obtener la rentabilidad producto-canal de distribución-cliente**

Ponente por determinar

**12.45-13.30 Cuadros de mando para la dirección comercial**

**D. Carlos Ruiz.**

Director de Marketing y Ventas. **Marco Aldany**

**13.30-15.30 Pausa**

**15.30-16.15 Fidelización de clientes: cómo ofrecer productos o servicios totalmente personalizados y aumentar el compromiso de nuestros clientes reduciendo el ratio de abandono**

**D. Félix López Capel.**

Director General. **AFFIRMA Business Centers**. Vocal de la Junta Directiva. **Asociación de Marketing de España**. Ambassador Madrid y formador oficial. **XING Spain**. Vocal y coordinador de **Marketing y Comunicación de la Asociación Nacional de Networking**. Conferenciante y autor. **Netbiblo y Lid Editorial**

**16.15-16.30 Pausa**

**16.30-17.15 Aprendizaje sostenido a través del cliente versus posicionamiento del producto**

**D. Gabriel Olamendi.**

Asesor de Pymes. **Estoesmarketing**

**17.15-18.00 Marketing inteligente y rendimiento comercial: cómo beneficiarnos de las herramientas de business intelligence para una adecuada gestión de nuestra fuerza de ventas**

**D. Rafael Muñiz.**

Director. **RMG & Asociados Marketing y Ventas**. Miembro. **TopTen Strategic Marketing Spain**



El Valor de los Contenidos

# Foro Profesional Inteligencia de Negocio

## Jornada de Marketing y Ventas

Decisiones Inteligentes para una  
Estrategia de Marketing de Valor

Barcelona, 23 de marzo de 2010

Hotel Barceló Sants

Pl. Països Catalans, s/n

08014 Barcelona

Zona Networking:



Colaborador Técnico:



Medios Oficiales:

Una iniciativa de:

**interbannetwork**