



Carlos
Jiménez

marketing

emprendimiento

negocios tendencias

Catálogo de Conferencias de relacionadas con Tendencias del mercado, Estrategias y Negocios.

La presente propuesta ofrece un catálogo de mis conferencias que se pueden realizar en formato presencial o en formato webinar. Cualquiera de las conferencias puede ser contratada de manera individual o también en grupo, conformando módulos que atiendan los objetivos del cliente.

SERIE: TENDENCIAS DEL MERCADO Y CONSUMIDOR

- Conferencia 1: Tendencias del mercado y oportunidades para los negocios.
- Conferencia 2: 15 Cosas que sabemos del consumidor.
- Conferencia 3: El Consumidor del futuro.
- Conferencia 4: Tendencias digitales.

SERIE: NEGOCIOS Y MARKETING EN TIEMPOS DE CRISIS

- Conferencia 5: ¿Qué puedo hacer con mi negocio en medio de la crisis?
- Conferencia 6: Marketing en tiempos de crisis.
- Conferencia 7: Comunicaciones de la marca en tiempos de crisis.

SERIE: ESTRATEGIAS DE NEGOCIOS

- Conferencia 8: Estrategias para competir en el mercado actual.
- Conferencia 9: 7 Estrategias para el crecimiento de tu negocio.

SERIE: ESTRATEGIAS DIGITALES

- Conferencia 10: Llegó la hora de la transformación digital (Liderazgo y competencias clave para la era digital).
- Conferencia 11: Modelos de negocios digitales.

- **Conferencia 12: Potenciando las ventas con el ecommerce.**
- **Conferencia 13: Compitiendo en un mundo omnicanal.**

SERIE: MARKETING Y VENTAS

- **Conferencia 14: El Nuevo marketing y sus tendencias.**
- **Conferencia 15: Marketing y ventas multigeneracionales: conecta tu marca con las distintas generaciones de consumidores.**
- **Conferencia 16: Marketing digital: convirtiendo visitantes en clientes leales.**
- **Conferencia 17: Cómo venderle al nuevo consumidor.**
- **Conferencia 18: Creando experiencias con los consumidores.**
- **Conferencia 19: Social selling: el poder de los medios sociales.**

¿Te interesan otros temas? Te invito a revisar mi catálogo de webinars que pueden ajustarse a formato conferencia:

<https://www.carlosjimenez.info/webinars/>

Entregables

El tiempo estipulado para cada conferencia se estima en 45-60 minutos, previo acuerdo con el cliente y en todo caso no tendrá una duración superior a los 90 minutos, incluido el tiempo necesario para preguntas y respuestas con los asistentes a la conferencia.

En caso de realizarse como webinar, una de las bondades de este formato, es precisamente poder programar la interacción con los asistentes, donde se pueden configurar consultas a los participantes y también dedicar un espacio para responder a sus preguntas.

El cliente recibirá adicionalmente las láminas de la conferencia en formato digital. Esto no le da derecho al cliente a reproducir o publicar dicho material a otras audiencias o por otro medio, ni parcial ni totalmente, sin la autorización expresa del autor.

La conferencia será realizada por mi persona. Para mayor información puedes visitar: <http://www.carlosjimenez.info/curriculum>

Acerca de mi

Soy experto en identificar tendencias del mercado y evaluar oportunidades que se derivan de ellas. Mi background de casi treinta años como investigador y consultor le permite apoyar a sus clientes en la comprensión de los mercados y en el desarrollo de estrategias de negocio basadas en el cliente. Igualmente, he desarrollado por más de veinte años una amplia experiencia en el uso de la tecnología en los negocios, acompañando a mis clientes en procesos de transformación digital.

Desde hace más de 20 años he participado en numerosos eventos en más de 10 países de América Latina, Estados Unidos y España. He escrito más de 600 artículos en diferentes medios de comunicación de la región y cinco libros, dentro de los cuales se encuentran: Análisis de la competencia, Internet y los negocios y Clientes Globales. Soy economista con una especialización en economía industrial, una maestría en economía internacional y un MBA con concentración en marketing. Como emprendedor he fundado empresas como Tendencias Digitales (1998), SoyMaratonista.com (2009), Metas Sports (2007) y Usefull (2019). Soy socio de Datanalisis (1992).

He sido profesor desde hace más de veinticinco años en las cátedras de Investigación de mercados, Análisis de la Competencia e Internet Marketing, principalmente. Soy profesor invitado del Instituto de Estudios Superiores de Administración IESA y colaboro con diversas universidades de América Latina.