



Oportunidades del marketing digital

Nuevos perfiles profesionales

#MkdigitalUVa

Fecha:

Del 8 al 10 de octubre de 2013

Lugar:

Aula Magna "Profesor Fuentes Quintana"
Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales
Avda. Valle Esgueva, 6. Valladolid

Coordinadoras:

Rebeca San José Cabezudo,
Carmen Camarero Izquierdo y Carmen Antón Martín
Profesoras Titulares de Comercialización e Investigación
de Mercados de la Universidad de Valladolid

Organiza:



Universidad de Valladolid



Patrocina:



PROGRAMA

8 de octubre

COMUNICACIÓN Y RELACIÓN CON EL CLIENTE A TRAVÉS DE MEDIOS DIGITALES

De 16:00 a 20:30h

16:00 h. Entrega de documentación

16:20 h. Inauguración del curso

16:30 h. **#Gamification.** Óscar García. Director académico en ENTI y consultor de gamificación

17:30 h. **#Comunicación 2.0.** Juan Merodio. Bloguero en JuanMerodio.com. Especializado en marketing digital

18:30 h. Pausa

19:00 h. **#SocialNetworks.** Mesa redonda sobre community management. Jaime Arroyo. Responsable de Comunicación en Medios sociales de Castilla y León es Vida. Simón de Francisco. Responsable de Comunicación en Medios sociales de Cascajares

9 de octubre

NUEVAS FÓRMULAS DE COMERCIALIZACIÓN Y CO-CREACIÓN ONLINE

De 17:00 a 20:30h

17:00 h. **#MobileCommerce&Apps.** Luis Diéguez. CEO en SuperTruper

18:00 h. Pausa

18:30 h. **#Crowdsourcing.** Laura Montero. Directora de Marketing de Adtriboo

19:30 h. **#Crowdfunding.** Borja Prieto. Director España y Latinoamérica en My Major Company

10 de octubre

INVESTIGACIÓN DE MERCADOS EN MEDIOS DIGITALES Y PROTECCIÓN DE DATOS

De 16:00 a 20:45h

16:00 h. **#BigData.** Emilio del Prado. Socio de Forlistening

17:00 h. **#Networking.** Pedro de Vicente. Autor de Exprimiendolinkedin.com

18:00 h. Pausa

18:30 h. **#CoolhuntingDigital.** Anna María López. Diseñadora multidisciplinar y Coolhunter

19:30 h. **#ProteccionDatos.** Javier Álvarez. Abogado TIC.

Socio director en AC-Abogados

20:30 h. Clausura del curso

Síguenos en: [#uvaencurso](#)

Área de Extensión y Cultura. UVa

@centrobuendia

Información e inscripciones:
www.buendia.uva.es





8 de octubre. **COMUNICACIÓN Y RELACIÓN CON EL CLIENTE A TRAVÉS DE MEDIOS DIGITALES**
De 16:00 a 20:30h

16:30 h. **#Gamification. Óscar García Pañella.** Director académico en ENTI y consultor de gamificación

Degrees

B.Sc. degree in Telecommunications (1995) (Universidad Ramon Llull).
M.Sc. in Electronic Engineering (1998) (Universidad Ramon Llull).
Ph. D degree in Computer Science (2004) (Universidad Ramon Llull).
PostDoc in Entertainment Technology (ETC, Carnegie Mellon University).

International Stages

IMSC (Integrated Media Systems Center, University of Southern California - USC, Los Angeles, California, USA, 1998),
VIS Lab (The Henry Samueli School of Engineering, University of California at Irvine - UCI, 2005) and at the
Entertainment Technology Center (Carnegie Mellon University - CMU, 2008-2009).

Current status

Academic Director & professor, ENTI – UB
(Grado en Nuevas Tecnologías Interactivas – Videojuegos y Serious Games)
Academic Director & professor, IEBS
(Master en Gamificación y Narrativa Transmedia)
Academic Director & Research PI, ERAM College – UDG
(Grado Universitario en Audiovisuales y Multimedia)
Senior Consultant. Gamification and Serious Games. Cookie Box s.l.
TEA Spain Association. NextGen Representative.

Research

Oscar's main Ph. D topic in 2004 was an automatic simulation of deformable objects applied to Telemedicine, partially granted by the EPSON Ibérica's "Rosina Ribalta prize" for the best pre-doctoral project (1999). In fact, one the pieces involved in the implementation of a Game for Health simulator intended to take cardiac SPECT images and turn them into a 3D model of the left ventricle (human heart). Physicians would be able to either manipulate it or to extract relevant parameters from its surface and volume elements. His research keywords include Gamification, Serious Games, Game Design, Virtual Entities and Realities and Multimedia Apps plus Videogames, Location-based Entertainment, Alternate Reality Games, Edutainment, Games 4 Health, Exergaming, Advergaming, Newsgaming, Theme Parks, etc.

Oscar advises the design and creation of "Serious Games" and "Gamification" campaigns for interesting companies such as Konic THTR, Coperfield, HP, Digital Legends Entertainment, Roland, Telefonica I+D, Infojobs, The Saint Jude Hospital, etc. among many others. Some releases have been id-Stress, Stream on Time, Drappen's World, Rehabtimals, Meeco, Habitals, iKlubbers, ZOOXXI, etc.

ABSTRACT

Misión: Yo gamifico, tú gamificas, ella gamifica...(extraído de...ver al final)

0 XP's (Puntos de Experiencia). Empiezo "gráfico". Slideshare es una red social que permite a sus usuarios compartir presentaciones. Puro altruismo donde el conocimiento se pone en valor, se comparte y además genera notoriedad y status. Quid Proquo. Hace unas semanas recibí un correo electrónico desde este servicio, en el que tengo subidas 6 o 7 presentaciones, que me dio una alegría. Me informaban de que una de mis presentaciones había sido consultada por 100 o 1000 personas (no lo recuerdo con exactitud) y me felicitaban por ello, adjuntando al correo una especie de vale descuento que podría utilizar si me subscribía como usuario "Premium" o algo así. En definitiva: un potente motivador intrínseco que conectaba con mis valores y que además era inesperado, como un beso! (la noticia de que X personas habían accedido a mi presentación por encontrarla supuestamente interesante) seguido de un pequeño y menos original motivador extrínseco (el vale descuento) con el que me invitaban a seguir disfrutando de sus servicios por menos dinero. Me encantó el primero. Olvidé el segundo. Bienvenidos a los juegos serios y a la gamificación. 50 XP's. El pasado 5 de febrero leía una noticia en un periódico que decía algo así: "La empresa Esilex Games, en colaboración con la Societat Catalana de Medicina Familiar Comunitària (CAMFiC), ha lanzado un juego diseñado para ayudar a dejar de fumar, disponible para teléfonos móviles y tabletas". Y lo cierto es que me encantó conocer de otra iniciativa, y ya van muchas, que de nuevo apuesta por la aplicación de las dinámicas del juego para conseguir algo relevante y de peso.



125 XP's y desbloqueado el trofeo a "la curiosidad". Dicen desde las impresionantes infografías de Knewton ("The Gamification of Education Infographic") o de BigDoor ("Gamification Goes Mainstream") que en 2015 el mundo estará gamificado. Y lo cierto es que tiene toda la pinta. Pero, ¿qué es esto de la "Gamification" y los "Serious Games"? ¿Se trata de una corriente "underground" que poco tiene que ver con el día a día de los usuarios (Players) y las empresas (Game Masters)...o es todo lo contrario y rezuma rigor y eficiencia? Yo diría que lo segundo.

175 XP's. Empecemos por los "Serious Games". Confieso que odio el término, aunque "acuñado está". Y es que no son serios precisamente, y esa es la cuestión. Los juegos serios son aplicaciones basadas en la teoría del diseño de juegos creadas con un propósito último distinto al puro entretenimiento, que también. Por suerte hay otros términos como "Applied Games" en genérico, y "Exergames" (ligados al ejercicio, a la recuperación en Fisioterapia y Deporte), "Newsgames" (ligados al Periodismo, a las noticias y a los medios de comunicación), "Games for Health" (ligados a la Medicina y a la Salud), "Edugames" (ligados a la Educación y a la Formación), "Advergames" (ligados a la Publicidad), "ARGs" (o juegos de realidad alternativa aplicables a talleres p.e.), entre tantos otros. ¿Tantos nombres para una cosa? Debe de ser relevante.

225 XP's. Y, ¿la Gamificación? Bueno, estamos ante dos especies casi hermanas. En el caso de la Gamificación, aplicamos las leyes del "Game Design" y de la "Motivación" al diseño de experiencias de "Engagement" o motivación. Se trata de persuadir a los usuarios finales (todos somos "players") de nuestro producto o servicio, fidelizándolos por completo y siempre, si se hace bien claro, en lo positivo. No se trata de programarlos como robots ante una máquina tragaperras sino todo lo contrario. Ofrecerles una interesante experiencia, llena de interesantes opciones que tomar, que les permita alimentar múltiples placeres disfrutando de ese "guión no lineal" que ellos escriben. Y es que a los humanos nos encantan los placeres aunque a veces nos olvidemos de ellos. Sobre todo cuando trabajamos. Demasiado estrés "del malo" a veces, ¿no?

Más en <http://www.cookiebox.es/mision-yo-gamifico-tu-gamificas-ella-gamifica-i/>

17:30 h. **#Comunicación2.0. Juan Merodio.** Bloguero en JuanMerodio.com. Especializado en marketing digital

Es uno de los principales expertos en España en Marketing Digital y Redes Sociales. Ponente habitual en Congresos de reconocido prestigio internacional así como profesor de las mejores Escuelas de Negocio y Universidades.

Desde pequeño soñaba con ser Ingeniero en Telecomunicaciones, carrera que estudió pero que, por enr@dos del destino, acabó ejerciendo desde otro lado no menos apasionante: El del desarrollo de aplicaciones interactivas Marketing On Line.

Merodio, autodidacta incansable, además de contar con un Master en Dirección Comercial y Marketing por el IDE-CESEM, es un emprendedor nato. Y a la prueba nos remitimos: No sólo es enfocada a la creación de webs dedicadas a la mujer en distintos ámbitos (turismo, coches, formación, actualidad, belleza y moda, empleo) sino también socio fundador de "Marketing Surfers", la Agencia de Marketing 2.0. Asimismo, es socio y director de Marketing de "InvierteME", la red de Emprendedores e Inversores y fundador de Emprénde Finance, donde ayudan a emprendedores a conseguir financiación para sus proyectos.

Por dicha trayectoria profesional en Internet ha recibido varios premios entre los que destacan "Mejor Idea del Año 2006" de Actualidad Económica, "Jóvenes Emprendedores Sociales" de la Universidad Europea de Madrid, "Social Media 2013", galardón que otorga OndaCRO al mayor influencer en España y por último "Mejor ponente 2013 Social Media" de #seothebeach.

Además Juan Merodio tiene otra gran pasión: escribir. Ya ha publicado seis libros de Marketing 2.0 aplicado a empresas y colabora asiduamente en revistas y webs especializadas en Marketing OnLine así como en su blog www.JuanMerodio.com. Su última obra "Trabaja con Red" con LID editorial (www.trabajaconred.com) es un práctico manual que explica cómo encontrar o cambiar de trabajo a través de las redes sociales.

Entre las Universidades y Escuelas de Negocio donde es profesor podemos destacar la Universidad Rey Juan Carlos, CESMA y El Instituto de Empresa (IE), así como formación a medida en empresas destacadas como Grupo Bassat Ogilvy, IFEMA, IIR...además es Director de los programas de Social Media y Redes Sociales en INESDI.



ABSTRACT

Veremos cuál es la realidad del marketing 2.0 y las redes sociales desde un punto de vista empresarial, analizando las diferentes opciones y ventajas que pueden aportar tanto a una empresa ya asentada como a un emprendedor que quiere lanzar su proyecto.

18:30 h. Pausa

19:00 h. **#SocialNetworks**. Mesa redonda sobre *Community Management*. **Jaime Arroyo**. Responsable de Comunicación en Medios sociales de *Castilla y León es Vida*. **Simón de Francisco**. Responsable de Comunicación en Medios sociales de *Cascajares*

Jaime Arroyo. Responsable de Comunicación en Medios sociales de *Castilla y León es Vida*.

Está colegiado en el Colegio de Abogados de Madrid y es Técnico en la Fundación Siglo para el Turismo y las Artes de Castilla y León. Licenciado en Derecho por la Universidad de Valladolid, posteriormente cursó Máster en Derecho Internacional de Internet (2001), en el Centro Europeo Atlántico (Madrid).

Tras una colaboración con el Instituto de Desarrollo Comunitario (2002), fue seleccionado para realizar un “stage” en Bruselas en la Comisión Europea en la “Directorate General of Justice and Home Affairs, Staff Unit” (2003-2004) participando principalmente en el diseño de políticas estratégicas, la elaboración de documentación e informes sobre Derechos Humanos así como actividades de asistencia al Director General. Allí aumentó su interés por los asuntos de ámbito internacional, la promoción y la comercialización, lo que le llevó a realizar el Máster de Internacional de Promoción del Comercio Exterior y Marketing con ESIC (2005) para posteriormente trabajar como técnico de promoción en ADE Internacional EXCAL (2005-2007) para tres empresas del ámbito turístico con la realización de estudios de mercado, diseño de políticas de marketing y viajes de prospección internacional (China).

En 2008 se incorpora como Técnico en la Fundación Siglo para el Turismo y las Artes de Castilla y León. En un primer momento compagina el control de los patrocinios de la marca “Castilla y León es Vida” con la promoción internacional de la comunidad en el extranjero, realizando viajes a lugares como Estonia, Letonia, Lituania, Inglaterra, Italia, China o Corea. A partir de mayo de 2010, atendiendo a las necesidades de implementación de nuevas vías de comunicación en el ámbito turístico, se encarga de la comunicación en el ámbito del social media, con la creación de los canales oficiales de turismo de Castilla y León en facebook (www.facebook.com/castillayleonesvida) y twitter (@cylesvida), labor que continúa desarrollando y que ha llevado a Castilla y León a ser una de las comunidades referentes en redes sociales en el ámbito turístico.

En la actualidad, compagina esta actividad con la realización de actividades artísticas de índole cultural, desplazándose por todo el territorio nacional y colaborando con numerosos medios de comunicación.

Simón de Francisco. Responsable de Comunicación en Medios sociales de *Cascajares*

Finalizados sus estudios de Periodismo en Valladolid comenzó a trabajar con 22 años en la emisora de Onda Cero de la capital castellana. Allí estuvo realizando labores de técnico de sonido durante seis años.

En 2006 comenzó a trabajar en el departamento comercial de la empresa de agroalimentación Cascajares. Durante los dos primeros años viajó por toda España y asumió la dirección comercial de hostelería nacional, labor que compaginaba con el desarrollo del departamento de comunicación de la empresa palentina. A partir de 2008 se fue centrando en este último campo realizando labores de comunicación y marketing. Es el responsable de la tienda online de la empresa y de la gestión de las redes sociales.

El año pasado Cascajares recibió el Premio Nacional de Marketing a la mejor PYME de España y su estrategia de comunicación fue premiada por la revista Castilla y León Económica en el año 2008.

ABSTRACT. Mesa redonda

En la mesa redonda se abordarán distintas cuestiones relacionadas con la gestión de la comunicación en redes sociales (Facebook, Twitter, etc.), centrándose en los aspectos más operativos de la actividad de un “community manager”. A través del análisis de dos casos de éxito como son Cascajares y Castilla y León es Vida, los Responsables de la Comunicación en Medios Sociales de ambas organizaciones compartirán con los asistentes su experiencia, abordando cuestiones relacionadas con la creación y gestión relacional de sus comunidades online, los objetivos, estrategia y medición de resultados en los principales medios sociales en los que están presentes, la generación de contenidos de valor, las herramientas de gestión utilizadas, etc. En suma, los asistentes al curso podrán conocer, de primera mano, cómo es el día a día para el responsable de la comunicación en redes sociales, o gestor de la comunidad online.



9 de octubre. **NUEVAS FÓRMULAS DE COMERCIALIZACIÓN Y CO-CREACIÓN ONLINE**

De 17:00 a 20:30h

17:00 h. **#MobileCommerce&Apps. Antón Márquez.** CEO en SuperTruper

Perfil

Executive with more than 12 years of proven experience in the Internet and Telecommunications industry, specializing in advertising areas in the role of Sales Manager and Business Development Manager . Vast experience in the spanish Media Advertising.

Proven ability to work in teams and achieving objectives in the areas where I developed my work. Used to work for results. Motivational management style. Successful in identifying opportunities for growth and in launching new business initiatives.

Specialist: Internet/ Media / Mobile Marketing / Entertainment/ Telecom.

Business Development & Marketing management.

Entrepreneur , dynamic, creative, innovative , responsible and committed and honest with my team

Experiencia

Advertising Sales Director in 20minutos.es - 09/2008 - 09/2012

(Budget; 4MII / Team: 6)

Sales Strategy and execution for the Interactive Services of our company (20minutos.es - news), involving Advertising, Mobile and Print in special projects for our clients.

Also Sales director for our network; Vandal.net (games) , Moviles.com (Telco) , (jobs), C&S (Fashion and Beauty).

Negotiations with major buyers, media centrals, agencies and advertisers.

Defining the sales strategy of the company for advertising area and our network , and responsible for partnerships, corporate agreements, focused on audience growth and advertising revenue.

Master Profesor (UCM) Advertising and eBusiness 2008/2009

Advertising Sales Director/France Telecom/Orange/ 10/2003-08/2008

(Budget; 14MII / Team: 16 a 35)

Trade policy definition for the network, negotiations with major buyers, agencies and advertisers. Monitoring and realization of advertising budget of the area.

Orange Starts in 2008 .and Top 100 of the company of 3.500 employees.

Leading Mobile Marketing & Advertising Vodafone Spain

IAB and MMA member of management (2008-2008).

Advertising Sales Director for Vodafone - Navegalia.com - 12/1999-09/2003

(Budget; 4MII / Team: 6)

Sales Strategy and execution for the Interactive Services of our company, involving Advertising in web version in diferentes periods (navegalia.com, Vizzavi.es also Sales Director of mobile site - wap version - (vodafone live!)

Responsible for attracting advertising revenue in the different channels of www.navegalia.com and small premium network (Hachette Filipacchi - Magazines; Elle, Elle-Deco, Car& Driver , Ragazza, etc..)

Master Profesor (CESMA) (Advertising and eBusiness) - 2002/2003

GDM/Grupo Prisa/Canal Satellite Digital - PPV - España - 01/1996-12/1999

(Budget; 3,5MII - CSD / TV)

Coordinador for the sales advertising area for 18 Print local editions 1996-1997

Responsible for attracting advertising revenue in the different channels of the CSD - Prisa Group TV) Responsible for Canal Satellite Digital & PPV TV - Sportmania , CNN+, FoxKids, Documania) . Negotiations with agencies and advertisers.



Formación

Licenciado por ESIC en Gestión Comercial y Marketing 1992-1996
Management Skills Course (Shibsted , 2011)
Course in SME financing (Orange , 2009)
Course Management and Organization (Vodafone, 2008)

Skills

Negociation, branding, crm, permission marketing, google adwords, Cpc, cpa, cpl , sponsor , advergaming, special actions with tv Contents.

18:00 h. Pausa

18:30 h. **#Crowdsourcing. Laura Montero.** Directora de Marketing de Adtriboo

Directiva y emprendedora, con más de 15 años de experiencia en Marketing, Marketing Digital, Comunicación y Social Media. Capacidad de aportar una visión analítica y estratégica. Orientación al cliente, asegurando la optimización de los recursos y la consecución de resultados comerciales. Liderazgo y motivación de equipos. Rápida adaptación a diferentes entornos y sectores. Experiencia y visión multisectorial (FMCG/Servicios) y multirelacional (B2B/B2C).

COMPAÑÍA: ADTRIBOO

ACTIVIDAD: Plataforma de crowdsourcing creativo que aglutina a más de 120.000 profesionales del sector

PUESTO: DIRECTORA MARKETING

PERIODO: Desde diciembre 2012

COMPAÑÍA: INESDI – Digital Business School

ACTIVIDAD: Formación presencial en el ámbito de la economía digital.

PUESTO: DIRECTORA Y PROFESORA POSTGRADO MARKETING DIGITAL

PERIODO: Enero 2011 – Actualidad

DIRECTORA MARKETING DIGITAL & CAMPUS MADRID

Enero 2011 – Diciembre 2012

COMPAÑÍA: FOXIZE

ACTIVIDAD: Escuela de Negocios Digitales

PUESTO: PROFESORA

PERIODO: Julio 2013 – Actualidad

COMPAÑÍA: MINI MODA MADRID / ZALAMEROS Madrid

ACTIVIDAD: Exportación y promoción de moda infantil española en UK

PUESTO: SOCIA FUNDADORA

PERIODO: Febrero 2010 – Diciembre 2012

COMPAÑÍA: ACCOR SERVICES (Grupo Accor)

ACTIVIDAD: Multinacional líder en servicios de RRHH y marketing para empresas e instituciones públicas (B2B2C): Ticket Restaurant, Ticket Guardería, Ticket Compliments, Accentiv...

PUESTO: DIRECTORA DE MARKETING Y COMUNICACIÓN

PERIODO: Enero 2007 – Junio 2009

FUNCIONES: Miembro del Comité de Dirección y dirigiendo un equipo de 4 personas, era responsable de la estrategia y plan de marketing: posicionamiento y desarrollo de las marcas y productos, Análisis e Investigación de Mercados, Comunicación Interna y Externa, RRPP e Institucionales, Responsabilidad Social Corporativa, Campañas Publicidad On y Off Line, Marketing Promocional, Campañas Fidelización, Marketing Relacional, Marketing Directo, acuerdos con partners, etc.

ACTIVIDAD: CONSULTORA MARKETING ESTRATÉGICO

PERIODO: Marzo 2005 – Diciembre 2006

Establecida por cuenta propia (Freelance), realicé proyectos de Consultoría de Marketing Estratégico y Análisis de Mercado para diversas empresas e instituciones.

COMPAÑÍA: PROSEGUR



ACTIVIDAD: Multinacional líder en seguridad - alarmas (B2B / B2C)

PUESTO: DIRECTORA DE MARKETING Y COMUNICACIÓN (España y Portugal)

PERIODO: Agosto 2000-Febrero 2005

FUNCIONES: Miembro del Comité de Dirección, con un presupuesto anual de 6.000K € y un equipo de 4 personas, fui responsable de la definición, implementación y el análisis del Plan de Marketing anual de la división de Alarmas, tanto de España como de Portugal, así como del desarrollo de nuevos canales de venta a través de acuerdos y alianzas sinérgicas.

COMPAÑÍA: PEPSICO ESPAÑA

ACTIVIDAD: Bebidas Refrescantes (B2C)

PUESTO: RESPONSABLE DE MERCHANDISING

PERIODO: Marzo 99-Julio 00

FUNCIONES: Reportando al Director de Trade Marketing y en colaboración con los Key Account Managers, mis responsabilidades eran, además de la Gestión de Espacio y Gestión por Categorías, el desarrollo de los estándares de Merchandising, material PLV para canales, acciones y material promocional, análisis de mercado, etc...

PUESTO: RESPONSABLE DE GESTIÓN DE ESPACIO

PERIODO: Diciembre'96-Marzo 99

FUNCIONES: Reportando al Responsable de Merchandising, y en estrecha colaboración con los KAM, mis funciones eran el desarrollo, ejecución, negociación e implantación de los proyectos de Gestión de Espacio para Clientes Locales como para Cuentas Nacionales de la distribución.

PUESTO: TRADE MARKETING ASSISTANT

PERIODO: Diciembre'95-Diciembre'96

OTROS

EXECUTIVE MBA – Ide Cesem 2011

MÁSTER EN DIRECCIÓN DE MARKETING Y VENTAS – Ide Cesem, Madrid 1999-2001

MÁSTER EN DISEÑO GRÁFICO, MAQUETACIÓN Y MULTIMEDIA - Azpe, Madrid 2005-2006

Comercio Exterior (Ceim); Programa Desarrollo Directivo – Taller de Alto Rendimiento (Hay Group);

Formación de Portavoces (Inforpress); Claves del Canal Horeca organizado (Aecoc); Integración de la RSC en la gestión empresarial (Applus); Evaluación del Desempeño (Agama Consultoría); Integración, Cohesión y Motivación de Equipos (Cesma); Inteligencia Emocional (IIR); Telecom Essentials (IIR); Aspectos Legales del Marketing (Grupo Reoletos); Presentaciones eficaces (Coopers & Lybrand); Creación de Empresas (Comunidad de Madrid); Gestión de Fundaciones (Asociación Española de Fundaciones); Inteligencia Emocional aplicada a la dirección de equipos (IIR); Finanzas para no financieros (IIR); Internet aplicado a la empresa y la Administración (Cepade)

Fundadora y miembro del Consejo Asesor de Expertos Digitales

Profesora de Marketing Digital en Inesdi y Foxize, imparto también formación In Company (Gas Natural Fenosa, Idae, etc...)

Ponente en diferentes jornadas y eventos: Salón Mi Empresa 2013, 3Rd Annual IE Social Responsibility Forum 2008, Congreso Nacional de Nutrición, Web Customer Management (IIR), Expo-Food Service, Esic, Garrigues, Salón Mi Empresa...

Voluntaria de Cruz Roja Española

Twitter: @LauraMontero00

LinkedIn: www.linkedin.com/in/lauramonterospain

19:30 h. **#Crowdfunding**. **Borja Prieto**. Director España y Latinoamérica en My Major Company

ESTUDIOS

1995-1999 University of California @berkeley (California)

Licenciado en Comunicación Audiovisual

OTROS DATOS

Co-director *Club Social*. Agencia que trabaja directamente con artistas y arcas. Llevamos el management y desarrollo de grupos como Javiera Mena (Chile), Pegasvs (España), Algodón Egipcio (Venezuela), Fair Ohs (UK) y este año hemos trabajado con Estrella Galicia, zapatillas Victoria, la aplicación musical Biti, Vodafone.



Proyecto Gladys Palmera y programa de Radio “Está Pasando”. Show semanal de radio en la emisora web nanosonico.com donde compartimos emisora con Alaska, Víctor Coyote, Ajo, Diego A. Manrique, Mario Vaquerizo, Tote King, Jota de Los Planetas, ...

Consultor música para algunas compañías web y musicales como Internetria, Bla Bla Bla, Herzio...

Colaborador en varios medios de comunicación. Vice, Noisy, Cuore, etc.

EXPERIENCIA LABORAL

Director España y Latinoamérica. My Major Company

Julio 2012-Actualidad

Empresa de crowdfunding (financiación participativa) líder en Europa. Lanzamiento en España previsto para Octubre.

Director del proyecto en España y de la expansión en América Latina

www.mymajorcompany.com

Director General y Socio. Herzio Technologies S.L.

January 2011–Julio 2012

Encargado del desarrollo y crecimiento de la plataforma musical Herzio. Empresa dedicada a crear herramientas de promoción y monetización para bandas de música. Durante mi dirección crecimos de 0 a 32.000 bandas además de trabajar con marcas como Red Bull, Absolut, Corte Inglés, RockinRío...

Actualmente soy socio de la empresa y consultor.

Director de Contenidos area New Media. Fox Interactive Channels & Myspace

Julio 2010–Enero 2011

Responsable de Marketing Digital y Contenido de todas las propiedades online de Fox España (National Geographic, Fox, Foxcrime y Myspace). Coordinación de un equipo de 12 personas y trabajo mano a mano con los departamentos de ventas y marketing del Canal creando sinergias y cross marketing estratégico y campañas de ventas.

Director de Contenidos. Myspace Spain

Febrero 2007–Junio 2010

Lancé la oficina en España de Myspace y consolidé la marca en el mercado español. Responsable de contenido de todo la plataforma. Incluyendo editorial musical, relaciones con artistas y sellos y eventos varios como los primeros conciertos de LadyGaga, Katy Perry, Keshha, Klaxons, Hurts, Mando Diao, Vetista Morla, Miranda y muchos más.

Responsable de todo el contenido musical y de manejar las relaciones con sellos independientes y multinacionales, managers, celebrities, artistas y partners de contenido y marcas.

Colaborador en Cuatro programa “Soy el que más sabe de televisión”. CUATRO TV

Septiembre 2005–Diciembre 2007

Colaboración seminal en el programa de CUATRO “Soy el que más sabe de television del mundo”. Un programa que repasaba la actualidad televisiva y la cultura pop y televisiva donde hablaba de cotilleos, celebrities, películas, series, programas...

Co-director de A&R. Universal Music España

Diciembre 2004–Diciembre 2006

A cargo del departamento artístico de Universal Music donde trabajé mano a mano con artistas como Mala Rodríguez, Paulina Rubio o Nena Daconte.

También cree un sello para artistas en desarrollo llamado La Incubadora donde fichamos y desarrollamos entre otros a Lori Meyers.



Marketing Manager Internacional Universal Music España

Octubre 2002–Diciembre 2004

Dirigí e hice el marketing y la estrategia promocional de los sellos Interscope, Dreamworks & Geffen. Trabajé y desarrollé campañas de marketing para artistas como Eminem, The Black Eyed Peas, Sting, Marilyn Manson, 50 Cent, Eels or Sonic Youth. También trabajé con multitud de artistas latinoamericanos como Café Tacuba (MX), Bersuit o Babasonicos (Argentina) o Enanitos Verdes (Venezuela)

A&R Junior

Virgin Records España

Febrero 2002–Septiembre 2002

Desarrollé parte de los discos y primeros pasos de artistas de ahora sobradamente conocidos como Bebe o Amaral.

Responsable de la producción ejecutiva de las grabaciones de estos artistas

Product Manager

Chewaka Records (sello de EMI Music)

Septiembre 2000–Febrero 2002

Hombre para todo en el sub-sello de EMI que descubrió al mundo a Los Delinquentes o Estrella Morente. Trabajé con Enrique Morente, Manu Chao, Dusminguet, Aterciopelados (MX), Los Amigos Invisibles (Venezuela) o David Byrne (EEUU).

10 de octubre. **INVESTIGACIÓN DE MERCADOS EN MEDIOS DIGITALES Y PROTECCIÓN DE DATOS.** De 16:00 a 20:45h

16:00 h. **#BigData. Emilio del Prado.** Socio de Forlistening y Postanalitics

Ingeniero en Electrónica por la Universidad de Valladolid e Ingeniero Técnico Industrial por la Universidad de León. Con más de quince años de experiencia en el sector de las TIC, y en especial en tecnologías de internet, desde 2005 ha estado involucrado en diferentes iniciativas relacionadas con la Web 2.0, lo que le ha permitido vivir todas las fases de la transformación en las relaciones entre personas y con las organizaciones que han supuesto los medios sociales. Desde 2010 está involucrado en la investigación de grandes conjuntos de datos, en especial provenientes de la Web Social. En este campo ha contribuido con importantes desarrollos técnicos y metodológicos, que son de vanguardia en la actualidad, y que han permitido aportar rigor y estructuración a la información extraída de internet y medios sociales, para transformarse en ventajas competitivas para diversas organizaciones en su toma de decisiones estratégicas y tácticas.

Desde 2010 es socio director de EPUNTO, compañía que ofrece servicios de interim management especializados en tecnología. En 2013 co-fundó la compañía Forlistening, especializada en la investigación en internet y medios sociales.

Es coorganizador de la iniciativa de apoyo a los emprendedores Iniciador Valladolid y miembro de la asociación Dircom.

www.del-prado.es www.epunto.es

ABSTRACT

La presentación se estructurará en tres partes:

1. Internet los medios sociales como fuente de información

2. Big Data: el tamaño por fin controlado

3. Nuevas oportunidades profesionales basadas en el análisis de la información de internet y social media.

En la primera parte, repasaremos diferentes aspectos de internet y los medios sociales que son determinantes para convertirlos en una fuente de información de un gran valor. La gran cantidad de contenidos generados por miles de millones de usuarios, grandes volúmenes de datos, representan un importante potencial para su uso, convenientemente estructurado, en la investigación de públicos, análisis de mercados, identificación de tendencias, reputación de marcas, productos o personas, y un largo etcétera.



En la segunda parte, expondremos las capacidades que permiten los grandes conjuntos de datos (Big Data) en especial provenientes de internet y medios sociales. Haremos un repaso muy somero por el concepto BigData, lo que representa, y por que es actualmente tan interesante como ventaja competitiva para empresas y organizaciones.

En la tercera parte, nos centraremos en las diferentes oportunidades profesionales que representa la industria de los DATA. Recientemente la prestigiosa revista "Hardvard Business Review" ha denominado a los profesionales que son capaces de analizar e interpretar los Big Data como el "trabajo más atractivo del siglo XXI". Entre 2011 y 2012 la demanda de profesionales relacionados con BigData tuvo un incremento del 15.000%, y sigue habiendo una gran necesidad no cubierta en la actualidad.

17:00 h. **#Networking. Pedro de Vicente.** Autor de Exprimiendolinkedin.com

Autor del blog exprimiendolinkedin.com, referencia sobre el uso y las mejores prácticas de esta red profesional.

Como Consultor, es especialista en el desarrollo e implementación de estrategias de Posicionamiento de Marca y Generación de Negocio en esta plataforma. Dirige proyectos en el ámbito B2B tanto nacionales como internacionales, fundamentalmente, en los sectores Seguros, Financiero y Tecnológico.

Como formador y conferenciante colabora activamente con el Área de Carreras Profesionales de IESE Business School, es profesor en INESDI, y ha impartido seminarios y/o ponencias sobre LinkedIn en el IE Business School (Instituto de Empresa), ESADE, EAE, EUDE, (Escuela Europea de Dirección de Empresa), EOI, (Escuela de Organización Industrial), en la Universidad Politécnica de Madrid, y en la Universidad de Navarra entre otros.

También es autor de la Guía Exprimiendo LinkedIn que pretende ser tu hoja de ruta para moverte por LinkedIn, conocer los territorios que merecen la pena ser visitados y focalizar tus esfuerzos en aquellas áreas en que serán, verdaderamente, rentables y beneficiosos para lograr tus objetivos profesionales.

Es licenciado en Psicología Industrial por la Universidad de Murcia, Master en Marketing y Gestión Comercial por ESEM, MBA Executive por el IE Business School, y Master en Marketing Digital por EUDE.

18:00 h. Pausa

18:30 h. **#CoolhuntingDigital. Anna María López.** Diseñadora multidisciplinar y *coolhunter*

Trabaja como diseñadora multidisciplinar y como formadora de últimas tecnologías CAD-CAM desde hace más de una década. El resto de su tiempo lo dedica a la creación en distintas disciplinas gráficas como el diseño web, el arte digital o la fotografía de stock bajo su propia firma <http://by.anna-OM-line.com>; lo que le ha hecho merecedora de numerosos premios y distinciones a nivel internacional.

Ya en el año 1999 escribe el libro titulado Lance su empresa en Internet, un libro publicado en formato guía de dos volúmenes, que se distribuyó conjuntamente con la conocida revista SuperNET Magazine.

Curiosamente, aquel libro lo inició con la frase "El futuro de la empresa comienza en el presente de Internet" una afirmación que a día de hoy sigue vigente.

En estos últimos 15 años ha colaborado con numerosas publicaciones del sector del diseño, y su trabajo ha sido internacionalmente reconocido en prensa especializada, libros de diseño y medios de comunicación.

Dentro de su actividad como docente ha impartido más de 3000 horas de formación en cursos de diseño asistido por ordenador para diversas entidades, escuelas de diseño y organismos oficiales. Participando también como ponente en conferencias, workshops y cursos intensivos relacionados con el diseño digital.

Su amplia experiencia y conocimiento de la World Wide Web le ha permitido emplear las técnicas digitales de caza de tendencias durante los últimos años, siendo además, coolhunter para la popular web <http://www.trendhunter.com> desde el año 2007 y la editora de COOLHUNTING MAGAZINE <http://magazine.coolhunting.pro>.

Anna María López es también la autora de otros 8 libros, entre los que destacan el libro Coolhunting Digital, a la caza de las últimas tendencias <http://www.coolhunting.pro> el primer libro especializado en la caza de tendencias con medios digitales, Técnicas de diseño de moda por ordenador (<http://libromoda.fashionmas.com>) libro pionero en diseño de moda por ordenador o el más reciente, Curso Diseño Gráfico - Fundamentos y Técnicas (<http://www.cursodisenografico.net>) todos ellos publicados por la conocida editorial ANAYA Multimedia.

ABSTRACT

En la última década, el coolhunting o la caza de tendencias, junto con el análisis e investigación de las mismas, se ha convertido en una herramienta clave para todo tipo de industrias o sectores. En esta ponencia se aportará una visión cercana y práctica del coolhunting realizado con medios digitales, denominado coolhunting digital o coolhunting 2.0.



El coolhunter

Introducción al coolhunting o caza de tendencias

Distintos perfiles de coolhunter profesional

Agencias de análisis y predicción de tendencias

Ciclo de vida de una tendencia

El coolhunting como disciplina aplicable en cualquier empresa

Etnografía urbana digital

Recursos para la monitorización on-line de tendencias en distintos sectores

Herramientas para sesiones de coolhunting on-line

Panel de monitorización de tendencias

Macrotendencias de consumo

19:30 h. **#ProteccionDatos. Javier Álvarez.** Abogado TIC. Socio director en AC-Abogados

Es abogado en ejercicio, especialista en derecho de las TIC y protección de datos. Licenciado en Derecho por la Universidad de Valladolid, posteriormente cursó Máster en Derecho de las TIC en la Universidad Pontificia de Comillas-ICADE en Madrid, en el año 2001, y es diplomado por la Escuela de Práctica Jurídica de Valladolid.

Junto a su desempeño profesional como abogado y socio fundador de AC-ABOGADOS y CONSULTORES (www.ac-abogados.es), posee amplia experiencia en acciones formativas tanto para instituciones privadas como para la Administración Pública. Ha impartido cerca de 100 conferencias y ponencias.

Es autor de más de 100 artículos en diversas publicaciones de naturaleza jurídica, y cuenta entre sus publicaciones con la monografía "Guía práctica sobre Protección de datos. Cuestiones y formularios, 2011", Lex Nova y es coautor de la obra "Comunicación digital eficaz y Legal" 2012. Thomson Reuters. Igualmente es coautor de la obra "Practicum Administración de Fincas." 2013. Thomson Reuters.

Dirige el «Curso universitario de especialización en Protección de Datos en la Empresa (e-learning)», organizado por Thomson Reuters y homologado por la Universidad Europea Miguel de Cervantes (UEMC).

Forma parte del equipo de profesores de la Escuela de Administración Pública de Castilla y León (ECLAP).

Es profesor de varias asignaturas en el Grado de Derecho en la Universidad Isabel I e imparte docencia en el "Máster Oficial de Acceso a la Abogacía" organizado por la Universidad de Valladolid y el Ilre. Colegio de Abogados de Valladolid.

Ha obtenido en 2011 el primer premio en la I Edición, y el segundo en 2012, en la II Edición del Premio de Artículos Jurídicos de la Agrupación de Abogados Jóvenes de Valladolid del Ilre. Colegio de Abogados de Valladolid/ Fundación Camilo de la Red; e, igualmente, fue ganador en 2012 de la IV Edición de los Premios Buscando El Norte Digital, en la categoría Mejor Iniciativa Digital, organizados por El Norte de Castilla, por el proyecto www.borrarmisdatos.es.

Es colaborador de las principales editoriales jurídicas en España y ha sido miembro de la Junta de Gobierno de la Agrupación de Abogados Jóvenes de Valladolid.

Finalmente, destacar que es creador y moderador de los grupos en la red social LinkedIn: Jóvenes abogados en España (4.600 miembros aprox.); Grupo sobre protección de datos en España (1.100 miembros aprox.); y Abogados del turno de oficio (más de 1.000 miembros).

javier.alvarez@ac-abogados.es @_JavierAlvarez