

0.0

Comentarios (0)

Diego Gomez Roa

Bogotá, Colombia

Conferencista | Capacitador | Docente | Moderador | Panelista | Consultor

País de residencia: Colombia

Nacionalidad: Colombia

Idiomas: Español, Inglés

Áreas de conocimiento

Resiliencia Creativa, Negocios Digitales, Digital Transformation, Inteligencia artificial, Estrategia de Corazón y para el Corazón, Go To Market, Construcción de Marcas, Transformación Digital.

Descripción del perfil

Consultor de Marketing Digital, Branding, Resiliencia Creativa, Go To Market y Transformación Digital con más de 20 años de experiencia asesorando organizaciones. MBA, Especialista en Gerencia de Publicidad y Profesional en Mercadeo y Publicidad, bilingüe, apasionado por la Revolución Digital y los resultados. Experto en Redes Sociales, Contenidos Digitales y Generación de Embudos de Conversión Digital hacia las ventas. Speaker con experiencia en eventos corporativos, Profesor de MBA, Maestría, Especialización y Pregrado. Vivencias y experiencias en estrategias 360 de marcas.

Conferencias, Cursos o Talleres

Resiliencia Creativa

De 1 Hora a 2 Horas

La Resiliencia es la capacidad que tiene el ser humano para levantarse frente a las adversidades, a las situaciones con finales o desenlaces inesperados, que le afecta emocional y profesionalmente. Pero atención: Es una capacidad que debe desarrollar. Este es un curso profundo, de autoconocimiento y de respuestas tácticas, un curso que brinda a los asistentes las herramientas para levantarse a sí mismos, para levantar equipos de trabajo tocados, golpeados, disminuidos y decaídos por los resultados de sus empresas en cualquier área. Tradicionalmente se evidencia que donde más hay declives es en las áreas comerciales o con las que tienen relaciones

directas con las ventas. A través de la Resiliencia creativa se contextualiza la realidad y se brinda herramientas diferenciadas, innovadoras y disruptivas para levantarse de nuevo y de nuevo y de nuevo.

Go To Market

De 2 Horas a 4 Horas

EL “GO TO MARKET” es el proceso para hacer llegar un producto o servicio al consumidor de forma eficaz y eficiente contemplando temas como Category Management, Trade Marketing, Shopper, Branding y Retail Management. A esto se suma la posibilidad de inversión, el equipo humano que se requiera involucrar, las campañas de comunicación On y Off line hacia el momento de verdad, los indicadores de medición, las expectativas de resultados, la inversión a ejecutar y el ROI. El GTM es la construcción de una ruta asertiva con mayores probabilidades de éxito para poner exitosamente un producto en su mercado. Este curso recorre los temas clave para

llegar a un mercado y sobre todo integra a través de una metodología precisa todos los temas para garantizar un resultado.

IA la caja de herramientas

De 1 Hora a 2 Horas

Experiencias

Senior Marketing Manager

Samsung

2018 - 2019

Gerente de Estrategia

Adhilo Agency

2016 - 2018

Marketing Manager

LCI Education Network

2015 - 2016

Gerente de Clientes

Heat Marketing Emocional

2013 - 2015

Estudios

MBA Magister en Administración

Universidad de los Andes

2018

Especialista en Gerencia de Publicidad

Universidad Jorge Tadeo Lozano

2011

Marketing Communications Professional

International Advertising Association

2002

Artículos

MERCADEO EN EL MUNDO DIGITAL

Como parte del ciclo de charlas para pregrado con los egresados de la Facultad, Diego Gómez, profesional en mercadeo y publicidad, egresado del Executive MBA, especialista en gerencia de publicidad y experto en estrategias de mercadeo y transformación digital, fue invitado a hablar sobre el mercadeo en el mundo digital y la incursión de las empresas en las nuevas estrategias de negocio que les permitan asegurar su operación y les garanticen la continuidad. Durante su intervención, Diego propuso hacer un recorrido por el mercadeo y las comunicaciones, invitando a la audiencia a reflexionar cómo éstas se están desenvolviendo en la nueva esfera digital. El invitado inició su charla explicando cómo las marcas están cada vez más humanizadas y cómo se están transformando para aproximarse a los consumidores en el mundo digital. El flujo y las bases de datos se han podido consolidar a raíz de la aceptación de las políticas de privacidad por parte de los usuarios de aplicaciones como Facebook, Instagram, Twitter o Snapchat lo cual ha permitido la observación y análisis de patrones de consumo por edad, género, país y gustos específicos. Gracias a este conglomerado de datos, las marcas hoy en día pueden dirigirse a los “micronichos” a través de “microcampañas”, lo cual les resulta aún más eficiente que encaminar sus estrategias a grandes segmentos del mercado. A través de las herramientas digitales, las empresas pueden también tener mayor alcance, recoger información y hacer medición del ROI (return on investment) para realmente saber cuál es su impacto y tener data concreta sobre su desempeño económico. “Hoy por hoy, las empresas que no incursionan en el mundo digital se están quedando sin oportunidades y clientes. Las audiencias de hoy ya no consumen de la misma forma que antes, por ejemplo, la televisión y los índices de rating ahora son la tercera parte de lo que fueron hace 20 años”, explica Diego. Por eso, en este mundo 100% digital, las marcas deben concentrar sus esfuerzos en el mercadeo de contenidos. A través de éste, pueden construir conversaciones para que la relación con los consumidores se mantenga a lo largo del tiempo. Por eso, las empresas deben trabajar en la actualización y elaboración de contenidos que sean de interés para las audiencias. Con esto en mente, Diego concluye su charla afirmando que el mercadeo digital ahora más que nunca debe ir de la mano de las comunicaciones, pues las plataformas digitales están requiriendo de estrategias efectivas para llegarle a esos públicos específicos que son de interés para las marcas.

https://administracion.uniandes.edu.co/index.php/es/facultad/sobre-la-facultad/noticias/item/3683-visita-diego-gomez-egresado-emba

Perfil en Mentes a la Carta

https://mentesalacarta.com/conferencistas-capacitadores-coaches/diego-luis-gomez