

0.0

Comentarios (0)

Carolina Echeverri

Bogotá, Colombia

Conferencista | Capacitador | Coach | Docente | Moderador | Panelista

País de residencia: Colombia

Nacionalidad: Colombia

Idiomas: Español

Áreas de conocimiento

Content Marketing, Automatización de marketing, Creación de contenido, Generación de contenidos, Inbound Marketing, Ventas Inbound, Estrategia de Marketing, Investigacion de mercados, Marketing Automation, SEO.

Descripción del perfil

He basado mi experiencia en estudiar a las personas para entenderlas y empatizar con lo que quieren, cómo y en dónde lo buscan y lo convierto en comunicaciones efectivas que ayudan a alcanzar objetivos determinados como mover la caja registradora desde internet sin invertir más de lo necesario. He dirigido y apoyado en consultoría estratégica a marcas en Colombia, Ecuador, Perú, México y Estados Unidos para proyectos de rediseño de UX de e-commerce, estrategias contenidos, redacción comercial, SEO estratégico para contenidos y ventas, inbound marketing, Diseño de Productos y servicios. Tallerista, conferencista y estratega digital.

Conferencias, Cursos o Talleres

Taller de marketing automation

Flexible

Taller intensivo de 16 horas para aprender: 1. Conceptos y fundamentos base del marketing automation 2. Procesos de automatización 3. Creación de funnels de comunicación y ventas 4. Creación de contenidos efectivos en procesos automatizados 5. Cómo medir un proceso de automatización

Kampus For Writters

Flexible

Taller de 8 horas para redactores y creadores de contenido. Compartimos el conocimiento de: 1. Crear audiencias (arquetipos, targets) 2. SEO y contenidos: duo dinámico para establecer qué quieren las audiencias 3. Contenidos y funnel de marketing: un contenido para cada momento 4. Estructura ideal de un contenido 5. Cómo determinar los canales de distribución adecuados para cada audiencia 6. Storytelling y narrativas transmedias para crear contenidos sexys 7. Creación de plan de medición de contenidos

Laboratorio de Inbound Marketing

Flexible

Laboratorio de Inbound marketing (16 horas) 1. Definición de objetivos SMART 2. Creación de arquetipos 3. Creación de embudos de conversión por cada arquetipo 4. SEO: investigación sobre lo que quieren las personas 5. Creación de estrategia de contenidos 6. Creación de mapa de contenidos por cada etapa del funnel 7. Estrategia de medición de inbound 8. Canales de difusión por cada etapa del funnel 9. Herramientas de inbound marketing 10. Calificación de prospectos 11. Marketing Automation 12. Creación en vivo de un proceso de inbound completo

Experiencias

Fundadora y estratega

laboratorio de Contenidos

2015 - Actual

CEO Latam

Estoy Contento

2017 - 2019

Project Manager & Business Developer

Multiplica Colombia

2013 - 2017

Content strategy

Pragma

2011 - 2013

PR & content manager

DP Group

2010 - 2011

Estudios

Licenciatura en Ciencias Sociales

Universidad de Antioquia

2006

Artículos

No se gasten el dinero en publicidad si no es con contenido de valor

¿Cómo hacer mercadeo?, ¿hacia dónde debería una marca dirigir sus esfuerzos? Tal parece que el marketing de contenidos es una de las respuestas más acertadas.

https://www.linkedin.com/pulse/se-gasten-el-dinero-en-publicidad-si-es-con-contenido-echeverri/

¿Para qué le sirve el SEO a la UX?

¿A dónde vas cuando necesitas encontrar algo? Así, tal cuál, ¿a dónde vas? A Google... Bueno, otros cuantos irán a Yahoo! :P Esto está basado en la experiencia que he tenido en proyectos de UX que no vinculan al SEO o a la analítica, pero sí hacen grandes investigaciones cualitativas en campo, con grupos focales y entrevistas.

https://www.linkedin.com/pulse/para-qu%C3%A9-le-sirve-el-seo-la-ux-carolina-echeverri/

Todo lo que necesitas saber de marketing, inbound marketing y SEO

Blog de contenidos, inbound y SEO

https://www.estoycontento.com/mantente-al-dia-sobre-inbound-marketing/blog-contento/

Perfil en Mentes a la Carta

https://mentesalacarta.com/conferencistas-capacitadores-coaches/caro