0.0

Comentarios (0)

Alberto Alcocer

Zaragoza, España
Conferencista | Docente

País de residencia: España

Nacionalidad: España

Idiomas: Español

Áreas de conocimiento

Estrategias de venta online, Inbound marketing, Creación de contenidos / blogs, Funnels de ventas, Automatizacion del marketing, Marketing online, Estrategia en redes sociales, Competencias digitales.

Descripción del perfil

Mi nombre es Alberto Alcocer y llevo 17 años trabajando en áreas relacionadas con internet y el marketing, los 8 últimos con mi propia Agencia de Marketing Online, SocieTIC Business Online, en donde junto a un equipo de personas sumamente motivadas, ayudamos a nuestros clientes a crecer en internet. Soy formador y docente en cursos y programas Máster, MBA y Postgrado desde hace 10 años, así como consultor y asesor de directivos y emprendedores en diversos programas de Aceleración de Startups y apoyo al emprendimiento. Solo en los últimos 3 años he formado a más de 2.000 profesionales en programas de diverso tipo, contando con más de 1.300 horas de formación certificadas, de las cuales más de 300 horas son en programas Máster. Así mismo, participo habitualmente en congresos y eventos de marketing online a nivel nacional e internacional. Por encima de todo, me encanta lo que hago. Te invito a ver estos dos vídeos donde verás qué hago y qué tipos de proyectos y formaciones trabajamos en mi agencia. http://bit.ly/34mPecf - http://ow.ly/26Xm50xOV3z

Conferencias, Cursos o Talleres

Automatización del marketing. Claves para diseñar tu estrategia de ventas en un entorno digital

De 1 Hora a 2 Horas

En un entorno digital como el actual donde el creciente volumen de competencia hace que cada sea más difícil conseguir ventas online, se hace necesario trabajar con un Sistema de Ventas adecuado a nuestra empresa que nos permita alcanzar los tres pilares que a su vez nos llevarán a conseguir ventas: personalización, emociones, venta relacional. La Automatización del Marketing y por ende, los Funnels de Ventas, son las herramientas que nos van a permitir diseñar una estrategia ganadora para vender por internet y además poder replicar el proceso en piloto automático. De esta forma: • Podremos controlar todo nuestro ciclo de venta online (captación, leads y conversiones) • Sabremos cómo influenciar las decisiones de compra de nuestros potenciales clientes • Tendremos el apoyo de herramientas específicas que nos permitirán minimizar las tasas de “fuga” de nuestra web y

recuperar carritos de la compra abandonados • Podremos diseñar estrategias para vender productos o servicios, trabajando sobre la escala de valor de nuestra empresa. • Conseguiremos vender más con menos esfuerzo

Experiencias

CEO - Consultor de Marketing Online

SocieTIC Business Online

2011 - Actual

Responsable de proyectos TIC e innvación

Barrabes internet

2007 - 2011

Estudios

Master comercio electrónico

Uniactiva, universidad del mediterráneo

2011

Perfil en Mentes a la Carta

https://mentesalacarta.com/conferencistas-capacitadores-coaches/alberto-alcocer