0.0

Comentarios (0)

Juan Merodio

Madrid, España

Conferencista | Capacitador | Coach | Docente | Moderador | Panelista

País de residencia: España

Nacionalidad: España

Idiomas: Español, Inglés

Áreas de conocimiento

Digitalización de negocios, Marketing, Educacion digital, Elearning, Emprendedores, Marketing Digital, Innovación, Transformación digital, Inteligencia artificial, Liderazgo, Motivacion.

Descripción del perfil

Juan Merodio es uno de los principales expertos y divulgadores en Inteligencia Artificial, marketing digital y transformación de negocios en España y Latinoamérica. Conferenciante internacional desde 2009, ha impartido más de 1.000 conferencias en España, Latinoamérica, Canadá, Estados Unidos, África y Asia, y ha formado a más de 30.000 directivos, empresarios y profesionales. Se define como “Tecnólogo Humanista”, y ahí está su diferencia: no habla de inteligencia artificial, habla de personas usando inteligencia artificial. Su tesis es clara: la tecnología no es la ventaja competitiva, lo es la decisión de usarla con criterio. Por eso sus conferencias no se diseñan para cumplir agenda, sino para provocar criterio: que el público salga con más claridad, mejores preguntas y herramientas concretas para tomar decisiones al día siguiente. Cada una se construye sobre cuatro pilares: Visión (qué está cambiando realmente), Estrategia (qué decisiones tienen sentido hoy), Emoción (sin impacto emocional no hay cambio) y Acción (ideas aplicables desde mañana). Emprendedor desde 2005, ha fundado y dirigido empresas de marketing digital, formación (TEKDI) y servicios profesionales, y ha asesorado a más de 150 compañías en distintos países, entre ellas Amazon, Shopify, Banco Santander, Mastercard, McDonald’s, BBVA, PayPal, IBM, Renault, Danone y Pfizer. Como advisor estratégico de una startup canadiense, rediseñó su estrategia hasta su adquisición por Yelp. Es autor de más de 17 libros sobre IA, negocios digitales y desarrollo personal, entre ellos “Negocios Digitales 2025”, “La Regla de los 3 Segundos”, “10 Business Factors”, “De 1 Idea al Millón”, “Cómo tener el Poder Hoy” y “Prefiero ser feliz que tener razón” (2026). Ha estudiado Disruptive Strategy en Harvard Business School y se ha formado con profesionales de Silicon Valley. Forbes España lo ha incluido dos años consecutivos entre los Top Influencers en la categoría Business, LinkedIn lo ha reconocido como Top Influencer y el Instituto Choiseul lo situó entre los 100 jóvenes líderes económicos de España. Es colaborador habitual en medios como TVE, CNN en Español, laSexta y Antena 3, y conduce los podcasts “Inteligencia Artificial” y “Negocios en Crecimiento”, con más de 20.000 seguidores.

Conferencias, Cursos o Talleres

Los 10 Factores Digitales de los Negocios Exitosos

Flexible

Es una conferencia que creo a tiempo real a partir de la audiencia con su interacción, para asegurarme que obtienen lo que esperan de mí, y cada asistente se llevará creado por el mismo su plan de acción digital para los próximos 6 meses. ¿Qué hace que un negocio tenga éxito en inversión en el mundo digital?¿Influye lo digital en lo global de la empresa? En esta conferencia te contaré cuáles son estos 10 factores y cómo aplicarlos en una empresa. Recorreré uno a uno su parte estratégica y táctica para que aprendas a aplicarlo a cualquier tipo de empresa, en cualquier sector, y obtengas resultados en un período de tiempo aceptable. Te hablaré de cómo aplico mi método 10 Business Factors a distintos negocios en distintas partes del mundo, y cómo he ayudado a empresas en pocos meses a mejorar de forma espectacular sus ventas y resultados cuando estaban en un punto

de estancamiento.

Estrategias de Negocios Disruptivos ¿Como hacer sobrevivir a tu empresa?

Flexible

La supervivencia de las empresas en los próximo años, dependerá en un 80% de su capacidad de innovación y adaptación a los nuevos mercados y competidores. El ser una empresa líder en el mercado hoy, no significa que lo seas en los próximos 5 años. Por ello en esta conferencia hablo de cómo deben pensar las empresas, sus directivos y empleados, así como las estrategias de negocio que deben crear, para asegurarse una buena posición en el mercado. Los temas que trato son: Los principios de la disrupción empresarial Casos reales de empresas disruptoras y disrumpidas Claves para entender tu negocio y mercado hoy y en el futuro Innovación disruptiva

aplicada a la empresa Preparación, implementación y evaluación de estrategias empresariales a futuro El liderazgo transformacional Creación de organigramas disruptivos

WhatsApp Marketing: Estrategias de Venta para Empresas

Sin especificar

WhatsApp se ha convertido en una aplicación usada masivamente para comunicarse entre personas, y ello abre la posibilidad a las empresas de poder llegar directamente a sus potenciales clientes, con tasas de apertura del 98% y un alto nivel de conversión con un bajo coste. En esta conferencia mostrare cómo crear una estrategia de marketing, ventas y comunicación usando WhatsApp, qué debes saber y tener en cuenta, qué herramientas

puedes usar, cómo medir los resultados

La Transformación Digital como palanca de cambio en la empresa

Flexible

La Transformación Digital es un proceso evolutivo en la empresa necesario hoy en día si queremos obtener mejores resultados de negocio. En esta conferencia hablaré de cómo comenzar y llevar al éxito en tu empresa este proceso de transformación y adaptación a la nueva economía digital, explorando los siguientes puntos: ¿Qué esta pasando en los negocios hoy? Pensar en los próximos años y en los nuevos clientes: nuevas generaciones.

Lo social como arma de doble filo. Qué es la transformación digital. Procesos de un proceso de transformación digital y cómo implementarlo Marketing y finanzas: bases de potenciación. Crowdsourcing. Pensamiento lateral.

La importancia de invertir en Startups cuyo negocio es la data

Flexible

Objetivo: contribuir para ver nuevas opciones que permita que aquellos inversores que no disponen de muchos recursos puedan invertirlo a través de la gestora de fondos de forma más rentable y diversificada de lo que podrían hacerlo por su cuenta. Conferencia basada en un caso real, haciendo una exposición bajo el método del caso como se hace en las mejores escuelas de negocio. ¿Por qué invertir en datos? ¿Por qué el dato es el activo más importante en las compañías? ¿Cómo una empresa puede gestionar la data? Búsqueda de la integración de la data en el mundo online y offline Caso de éxito de empresa en la que he trabajado como consultor y

advisor de marketing digital en Canada cuyos clientes en un 90% son de EEUU. La empresa ha sido adquirida hace 1 mes por la multinacional americana YELP por 20m USD

Analizar micro-mercados inmobiliarios e invertir en ellos para rentabilizar las operaciones

Flexible

Objetivo: exponer distintas maneras de mejorar la rentabilidad de las inversiones inmobiliarias en el corto, medio y largo plazo, usando la data y la experiencia de usuario como principal palanca de activación. Conferencia basada en un caso real, haciendo una exposición bajo el método del caso como se hace en las mejores escuelas de negocio. La rentabilidad se encuentra en la micro-segmentación en la mayor parte de mercados, y uno de ellos es el inmobiliario, donde la inversión realmente rentable en el corto, medio y largo plazo se encuentra en la selección de micro-áreas de ciudades Modelo de micro-mercados con generación de experiencia de usuario

única Cómo obtener una rentabilidad del 75,9% anual (basado en un modelo real) Cómo crear un modelo de micro-mercado inmobiliario Integración y rentabilización de datos en inmuebles de inversión a largo plazo: condos en alquiler… Modelos de negocios alternativos y complementarios: modelos de suscripción a determinados productos

El uso de datos en el fútbol y en el deporte

Flexible

Objetivo: exponer como un equipo deportivo y un estadio pueden usar la data para mejorar la gestión, la rentabilidad y la venta cruzada en su día a día. Conferencia basada en un caso real, haciendo una exposición bajo el método del caso como se hace en las mejores escuelas de negocio. Cómo implantar una estrategia basada en datos Uso de datos internos y externos y su convergencia Modelos de activación de la data y conversión a insights Revenue management basado en data Rentabilizar la venta de entradas a tiempo real Caso éxito

Reinvención empresarial: La innovación digital en la empresa como clave del desarrollo sostenible

Sin especificar

Las empresas ya no pueden ser lo que eran, por lo que si quieren ser sostenibles en el tiempo deben pensar en términos de empresa 3.0 y de nuevo management, donde hablaremos de Clean Slate Brand, tecnología aplicada al negocio como mejora de la productividad, Social Brand y Social Business, Crowdsourcing como palanca de cambio en la empresa, Economía colaborativa, una nueva visión en las corporaciones y cómo detectar puntos de fuga en la rentabilidad de las empresas. ¿Hablamos de nuevos modelos de Management?

Marketing: El comportamiento del consumidor informado

Sin especificar

El consumidor ya no está dispuesto a ser vendido, sino que espera mucho más de las empresas, y sólo aquellas que sepan cómo dárselo serán las que acaparen gran parte del mercado. Por ello debemos entender al consumidor de hoy, quién es, qué hace, qué le motiva, qué le da miedo, qué espera de nosotros…. y pensar en términos de ciencia, donde la neurociencia nos da las claves para entender al consumidor en distintas partes de su camino a la compra: web (neuro-web design), buscadores, social media ……. ¿Aprendemos a aplicar el neuromarketing y la neurociencia a procesos digitales y de Social Media?

Big Data Marketing: Los datos como activo de crecimiento en la empresa

Sin especificar

Los datos nos dicen el camino al éxito, y hoy más que nunca tenemos infoxicación de datos, el problema radica en que es tanta la cantidad que hay que no sabemos cómo transformarlos en verdaderos insights para el negocio, y traducirlo en mejoras de procesos, de ventas, de atención al cliente, de marketing…. El uso de los datos correctos y de las herramientas concisas para conseguir esos datos definirán cada vez más el éxito de tus campañas y por lo tanto de tu empresa: Infonomía y la realidad del concepto corporativo, Big Data y Business Intelligence para tomar decisiones acertadas, analítica web, analítica social….. lo que no se mide no se mejora

¿Aprendemos a usar los datos para conseguir empresas más rentables y productivas?

Personal branding en procesos de management e innovación empresarial

Sin especificar

El personal branding hoy en día es más importante que nunca en las empresas para alcanzar los objetivos de negocio, ya que necesitamos generar líderes internos que motiven al cambio y al progreso, y eso solo se consigue pensando en que una empresa la componen entes únicos llamados personas, y que cada uno tiene mucho que aportar. La pregunta es ¿cómo empezar trabajar el personal branding de CEO, directivos, gerentes….?

Del Social Media al Global Media

Flexible

Debemos dejar de pensar en términos sesgados de negocio y buscar la masividad segmentada, o dicho de otro modo, usar numerosas herramientas tanto del mundo digital como del más tradicional pero con un claro objetivo en cada una de ellas que consiga impactar en el cliente al que nos dirigimos. Vivimos en el mundo empresarial del Global Media, la convergencia de medios es una realidad que debemos aprovechar en la empresa. ¿Quieres tener resultados en tus acciones de marketing? Mezcla y vencerás.

Millennials, Baby boomers y Generación X: ¿Cómo llegarles con nuestros productos?

Sin especificar

El éxito se basa en un mix perfecto de acciones, y por ello las empresas ya no deben saber solo hacer un mix correcto de sus estrategias de marketing sino de su target, de tal manera que consigan combinar distintas generaciones para ser exitosos. ¿Cómo llegar a los Millennials?¿Cómo llegar al resto de generaciones?¿Redes Sociales?¿Herramientas Digitales?¿Offline?

SER BUENA PERSONA (en la era de las máquinas)

Menos de 1 Hora

Todo el mundo habla de lo que la inteligencia artificial puede hacer. Yo planteo la pregunta que nadie hace: ¿qué es lo que la IA nunca podrá hacer por nosotros? No se trata de una conferencia sobre tecnología, sino de una experiencia emocional que he diseñado para que el público transite un viaje completo: desde la neurociencia hasta la vulnerabilidad personal, desde el asombro tecnológico hasta la reflexión más íntima. Una conferencia donde la gente ríe, se incomoda, se emociona y sale con una acción concreta que hacer al día siguiente.

Desata el Poder de la Inteligencia Artificial

Menos de 1 Hora

La tecnología de IA tiene el potencial de cambiar nuestra forma de vivir y trabajar, y de mejorar nuestras vidas de innumerables maneras. La tecnología de IA está cambiando nuestra forma de trabajar, y tenemos que aprender a convivir en el día a día del trabajo con ella como un empleado más. A medida que la inteligencia artificial sigue evolucionando, sólo podemos imaginar las cosas increíbles que ya es capaz de hacer y que te mostraré en esta conferencia de una manera real y práctica.

Inteligencia Artificial aplicada a la toma de decisiones empresariales

Menos de 1 Hora

En esta conferencia descubrirás las claves que debes activar hoy si quieres conseguir lo que todos los negocios persiguen: la ATENCIÓN de los clientes a la vez que mejoras los resultados empresariales. Cómo usar datos, automatización e Inteligencia Artificial para mejorar productividad, planificación y rentabilidad.. porque seamos claros: tener un buen producto o servicio ya no basta. La diferencia hoy la marca el uso estratégico de la

inteligencia artificial.

Experiencias

Fundador y CEO de TEKDI Institute

TEKDI Institute

2020 - Actual

Estudios

Ma?ster en Direccio?n Comercial y Marketing

IDE-CESEM

Disruptive Strategy

Harvard Business School

Libros

La Regla de los 3 Segundos: 30 días para convertirte en quien quieres ser

Los tres segundos más importantes de tu vida se producen a diario. En ese breve momento tu mente se activa y te dice con qué sensaciones vas a afrontar el resto del día para que las cosas vayan bien. Y este factor depende exclusivamente de ti, porque puedes conseguir que sean el punto de partida de una jornada feliz en la que avanzar para conseguir los objetivos que te hayas propuesto. El compromiso es tuyo. La solución también.

Un plan de 30 días para cambiar a mejor, aplicando pequeños y sencillos hábitos.

10 Business Factors: ...con los que evitar la muerte de tu empresa

Incluye el método definitivo y probado para el Marketing Digital de tu empresa. Consigue resultados inmediatos en tu estrategia de marketing digital con el método de Juan Merodio. Qué vas a encontrar en este libro: - Acceso exclusivo a la herramienta de análisis "10 Business Factors" que creará un informe personalizado de más de 20 páginas con la situación actual digital de tu empresa. - Más de 250 páginas que te guiarán paso a paso para implementar el método en tu empresa y obtener resultados reales. - Descripción y optimización de los 10 factores: web, content&context, digital media, social media, reputacion, big data marketing, influence marketing, mobile,

business leadership y geomarketing 2.0.

Artículos

EL CONTENIDO EN VIDEO ES CLAVE EN TU MARKETING DIGITAL EN 2018

En esta breve entrevista en inglés publicada en un post colaborativo, hablo de por qué es importante el Contenido en Video en las estrategias de marketing digital y redes social en 2018

https://www.juanmerodio.com/contenido-video-marketing/

CÓMO USAR EL SOCIAL MEDIA PARA SOBREVIVIR A UNA CRISIS DE MARCA

https://www.juanmerodio.com/usar-social-media-sobrevivir-una-crisis-marca/

TODOS TENEMOS MARCA PERSONAL, AUNQUE NO LA TRABAJEMOS

En esta entrevista hablo de marca personal, la importancia de ella para un profesional, de marketing digital, de transformación digital…

https://www.juanmerodio.com/todos-tenemos-marca-personal-aunque-no-la-trabajemos/

EMPRENDER Y MARKETING DIGITAL

En esta entrevista hablo de cómo empecé a emprender y cómo lo gestiono actualmente, así como la importancia del Marketing Digital para los emprendedores hoy en día en particular, y para los negocios en general.

https://www.juanmerodio.com/emprender-y-marketing-digital/

Perfil en Mentes a la Carta

https://mentesalacarta.com/conferencistas-capacitadores-coaches/juan-merodio