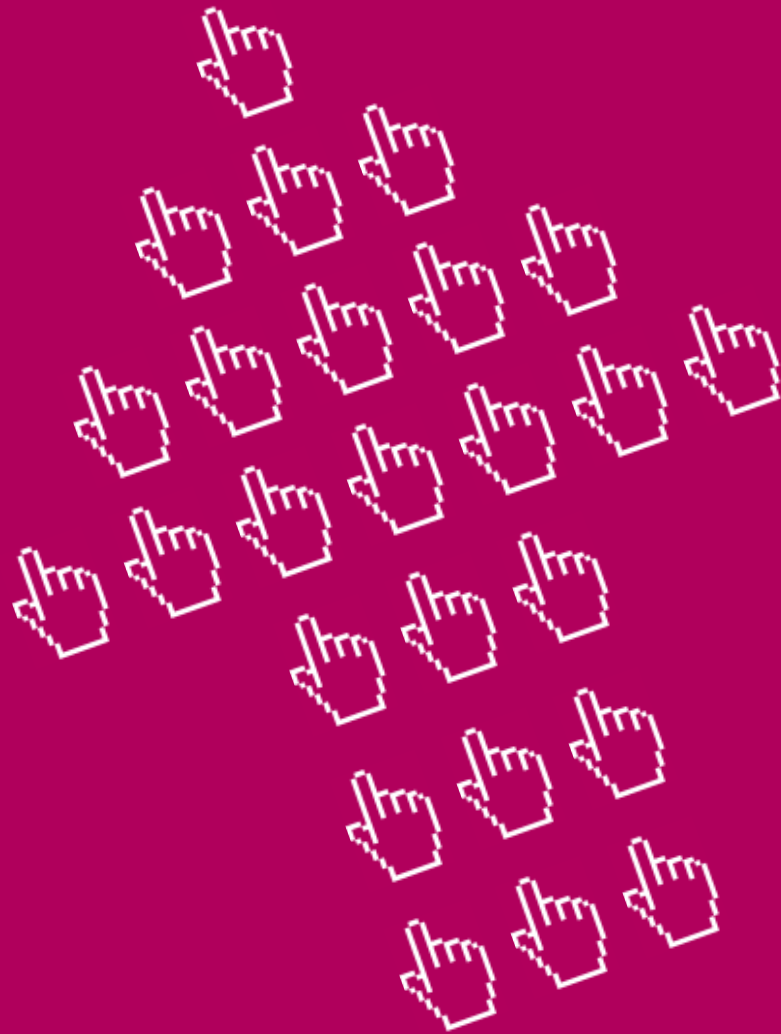


# MEDICIÓN ONLINE

AL SERVICIO DEL

# MARKETING



23 de octubre de 2013  
MADRID

---

## OBJETIVO DEL CURSO

---

Taller de formación en el que un conjunto de ponentes expondrán casos reales de investigación sobre la medición online para posteriormente debatir con los asistentes e interactuar, de manera colectiva, con reflexiones y aportaciones.

Los casos expuestos abarcan distintos ámbitos del marketing online: el consumidor online, la planificación publicitaria, los resultados de campaña, la medición de ecommerce desde el propio medio.

---

## DESTINATARIOS

---

Dirigido a profesionales del marketing online, de investigación de mercados en el ámbito off y on line.

---

## FECHA Y HORARIO

---

23 DE OCTUBRE DEL 2013

De 9.30 a 14.00 h.

Duración: 4 horas y media

---

## LUGAR DE CELEBRACIÓN

---

### HOTELCOR

Sala Auditorio, planta baja

c/ Alberto Bosch, 13

Madrid

---

## CONTENIDOS

---

9.15 - 11.30 h.

---

### PRESENTACIÓN DEL CURSO

#### 1. EL CONSUMIDOR ONLINE: PUESTA EN VALOR DE LOS PUNTOS DE CONTACTO PUBLICITARIOS

Es vital entender el impacto publicitario sobre las variables de respuesta. A través de un **caso práctico** vamos a estudiar el *Retorno de la Inversión de las actividades de Marketing* (ROIM), así como los denominados *Return on Marketing Objectives* (ROMO).

*Profesor:*

**José Antonio Miranda Villalón**  
Data & Analytics Director de Havas Media

#### 2. CLAVES Y ESTRATEGIAS DE LA PLANIFICACIÓN DE CAMPAÑAS DIGITALES

La Revolución digital está suponiendo nuevos códigos de comunicación, que los profesionales de los medios debemos entender y optimizar.

Un **caso real** nos ayudará a descubrir las herramientas de las que dispone una agencia para crear un plan de medios digitales acorde con los objetivos de marca y campaña, y las principales palancas para la consecución de dichos objetivos.

*Profesor:*

**Manuel Mercader**  
Director General de Ontwice Media

---

DESCANSO

---

## CONTENIDOS

---

12 - 14 h.

---

### 3. EL ESTUDIO DE LA EFICACIA DE ACCIONES PUBLICITARIAS ONLINE

Los resultados reales que obtuvo una campaña digital nos harán comprobar qué elementos hay que tener en cuenta para aprovechar al máximo la investigación de la eficacia de mis acciones online.

*Profesor:*

**David Sánchez**  
CEO de nPeople

### 4. ¿CÓMO GESTIONAR CONTENIDOS EN INTERNET PARA LOGRAR EL ÉXITO EN EL E-COMMERCE?

La analítica web como técnica de investigación para medir, predecir y evaluar la actividad en Internet. Nos ayudará a entender la importancia de la medición y los contenidos un caso de éxito en ventas online como el de Eroski-Consumer.

*Profesora:*

**María Hoyos Anderica**  
Directora de Internet de Eroski Consumer

---

---

## COORDINADORES

---

**Miguel Cervantes Blanco**, miembro de la Junta directiva de Aedemo.

**Rosario Borrego Rastrero**, Directora de Producto e Investigación en nPeople y miembro de Aedemo.

---

## PROFESORADO

---

**José Antonio Miranda Villalon**, Data & Analytics Director de Havas Media.

Licenciado en Ciencias Matemáticas en la rama de Estadística e Investigación Operativa y Executive MBA. Inició su carrera profesional en el INE como Jefe de Campo en el Censo 2001. A comienzos de 2002 comenzó a trabajar en el mundo de las Agencias de Medios donde ha estado vinculado a Carat y Zenithmedia, y siendo actualmente Director Data & Analytics en Havas Media Group. Además, en su labor docente, colabora con ESIC como profesor en el área de postgrado, así como en otras escuelas.

**Maria Hoyos Anderica**, Directora de Internet de Eroski Consumer.

Licenciada en CCPP y Sociología por la Universidad de Deusto ha desarrollado su trayectoria profesional en el ámbito de la investigación habiendo trabajado para grandes empresas como Telefónica, Iberia, Cepsa,...

Ligada al ámbito de la consultoría, en la última década centró su especialización en el área de Internet desde la división de investigación online de Nielsen trabajando para las principales empresas del sector. Hoy es la directora de Internet de uno de los medios de información al consumidor con más audiencia en España, Eroski Consumer.

**Manuel Mercader**, Director General de Ontwice Media.

Licenciado en Económicas y Empresariales por la Universidad Complutense de Madrid. Sus primeros pasos comenzaron en 1996 en la Agencia Inmobiliaria RYBAL como director de marketing y nuevos negocios. En 1998 se incorpora a Microsoft Ibérica como gestor de cuentas en el departamento de grandes corporaciones. En 1999 es seleccionado para lanzar y desarrollar la división de negocios online ( MSN ). En 2001 es promocionado a Director de Desarrollo de Negocio. Hasta diciembre de 2006 dirige la estrategia comercial de los nuevos proyectos publicitarios de Microsoft, cuando comienza su actividad en Ontwice como uno de los socios fundadores. En este momento desempeña la labor de Director General de Ontwice Media.

**David Sanchez**, CEO de nPeople.

Licenciado en ADE por la Universidad Carlos III de Madrid y en ITM por ICADE. David ha trabajado en consultoras e institutos de investigación de mercado. Con más de siete años de experiencia en Nielsen, trabajó como Director de Servicios al Cliente, para posteriormente dirigir dos áreas de negocio: investigación adhoc y efectividad publicitaria y NM Incite, partnership creado para la investigación y consultoría en social media entre McKinsey y Nielsen. Ahora es CEO de nPeople, consultora de investigación, marketing e innovación digital.

## CUOTA DE INSCRIPCIÓN

Matrícula a satisfacer por participante:

- |   |                 |
|---|-----------------|
| <input type="checkbox"/> Socios AEDEMO    | 125 € + 21% IVA |
| <input type="checkbox"/> No Socios AEDEMO | 225 € + 21% IVA |

*Becas para socios en desempleo, juniors y estudiantes (consultar en la web).*

### \* PLAZAS LIMITADAS

Las plazas se reservarán por riguroso orden de recepción y **no se considerarán reservadas en firme hasta el recibo del pago de las mismas.**

## INFORMACIÓN E INSCRIPCIONES

### AEDEMO

**(Asociación Española de Estudios de Mercado, Marketing y Opinión)**

C/ Alberto Bosch, 13 - 4ª planta.

28014 Madrid.

Tels. 91 330 07 19 - 93 363 10 50

e-mail: [aedemo@aedemo.es](mailto:aedemo@aedemo.es)

**INSCRIPCIÓN EN BOLETÍN DISPONIBLE EN: [www.aedemo.es](http://www.aedemo.es)**