

# FIN

# FORO 2007 INTELIGENCIA DE NEGOCIO

## Cómo mejorar el Rendimiento en su Estrategia de Marketing

Madrid, 30 de enero de 2007

Palacio Municipal de Congresos - Campo de las Naciones

En una sola jornada conocerá las claves sobre el panorama actual de las herramientas de **Business Intelligence** y **Customer Relationship Management**

- El **Valor de la Información** y la **Calidad de los Datos** en los Procesos de Segmentación
- **Segmentación de Mercados** a través del valor del cliente
- Satisfacción, retención y lealtad a través de **Business Intelligence**
- **Efectividad en Marketing**, ventas y atención al cliente
- **Optimización de los Canales de Contacto** con el cliente en función del conocimiento del cliente
- Marketing basado en los **Momentos de la Verdad**

Una iniciativa de:

**interbannetwork**

Patrocinadores del Foro de Inteligencia de Negocio 2007





## 9.00-9.30 Apertura de la Jornada

- Recepción de asistentes
- Entrega de Documentación

### 9.30-10.00 Tendencias y perspectivas del Business Intelligence

D. Jaime García. Research Manager. IDC España

### 10.00-10.45 Panel de Expertos. El Valor de la Información y la Calidad de los Datos en los Procesos de Segmentación: macrosegmentación de mercados y microsegmentación de clientes

Moderador:

D. Ángel Escribano. Director de Estrategia. Interban Network

Participantes:

D. Juan Mora. Director General. Schober

D. Juan Oñate Lamas. Director General. PowerData

D. Fernando López. Experto en EIM. Business Objects

D. Pablo Rovira. CRMG Manager. RM Manager. Microsoft

### 10.45-11.15 El Marketing de los Colectivos Emergentes: Del "varón - 40 años - clase media" al "Consumidor Protegido"

Dña. Paloma Lucas Pesque. Consultora Senior. PDM List Solutions

### 11.15-11.40 Panel de Expertos. Orientación de las herramientas de B.I. a las estrategias de cliente

- Mercados espejos
- Abandono
- Marketing Lateral
- Upgrading

Moderador:

D. Ángel Escribano. Director de Estrategia. Interban Network

Participantes:

D. Fernando Bocigas. Product Manager de herramientas de BI. Microsoft

D. Fernando López. Experto en EIM. Business Objects

### 11.40-12.00 Pausa Café

### 12.00-12.30 Mejorando el contacto del cliente con la Calidad de Datos

D. Fernando Galvache. Director de Sistemas de Información. Sage SP

### 12.30-13.15 Segmentación de mercados a través del valor del cliente

Dña. Leslier Maureen Valenzuela. Profesor Asistente. Facultad Ciencias Económicas. Universidad Bio-Bio de Chile

### 13.15-14.00 Satisfacción, retención y lealtad: cómo se interrelacionan estos conceptos y se cierra el ciclo con el cliente a través de Business Intelligence

D. Guillermo Calderón Andrés. Director de la Zona Norte. Estrella Seguros

# Cómo mejorar el Rendimiento en su Estrategia de Marketing

Madrid, 30 de enero de 2007 - Palacio Municipal de Congresos - Campo de las Naciones

14.00-16.00 **Pausa Almuerzo**

16.00-16.30 **Panel de Expertos. Aportaciones del CRM a la Captación, Retención y Fidelización de Clientes**

**Moderador:**

D. Ángel Escribano. Director de Estrategia. Interban Network

**Participantes:**

D. Javier Arquelladas. Gerente. Omega CRM Consulting

D. Joan Bosch. Director de Marketing. CCS - Agresso

D. Fernando López. Experto en EIM. Business Objects

D. Juan Manuel Martínez. Director Área Soluciones. Azertia

Dña. Yolanda Sánchez. Product Manager CRM en España. Microsoft Dynamics

16.30-17.00 **Efectividad en Marketing, Ventas y Atención al Cliente**

D. Stefan Langthaler. CRM Manager. Actavis

D. Javier Arquelladas. Gerente. Omega CRM Consulting

17.00-17.30 **Optimización de los canales de contacto con el cliente en función del conocimiento del cliente**

D. Fernando A. Rivero. Gerente. TATUM

17.30-17.45 **Pausa Café**

17.45-18.15 **Marketing basado en los momentos de la verdad**

D. Marcelino Fernández Mallo. Director de Banca Virtual. Caixa Galicia

EXPO patrocinada por:

Expo Inteligencia de Negocio 2007

**Business Objects**

La Expo es la **zona de exposición** y **networking entre los directivos** que asisten de forma paralela a las jornadas de la iniciativa Inteligencia de Negocio 2007. Los visitantes podrán conocer las soluciones líderes en CRM, BI, CPM y BPM.

La Expo **permanecerá abierta** desde las 9.30 hasta las 18.30 horas y se podrá visitar de forma gratuita con el requisito de identificarse en la recepción.

**AZERTIA**

**Business Objects**

**CCS**  
biz

**COGNOS**

**eoi**

**IBM**

**Lantares**  
The CRM Company

**OMEGA**  
update

**PowerData**

**sage Finance**

**Schober**  
INFORMATION GROUP  
El Esperto en Información de Empresas para Marketing y Ventas

**BI-SPAIN.com**  
**BPM-SPAIN.com**

**Estrategia Financiera**  
**MKMarketing+Ventas**

**CONTROL**  
PUBLICIDAD  
**estrategias**

**interactive**  
LABORAL finanzas

## Cómo mejorar el Rendimiento en su Estrategia de Marketing

Madrid, 30 de enero de 2007  
Palacio Municipal de Congresos - Campo de las Naciones

Una iniciativa de:

*interbannetwork*

Para inscribirse rogamos utilice el **boletín adjunto**

Inscripciones on-line en: [www.inteligenciadenegocio.com](http://www.inteligenciadenegocio.com)

Si desea más información: 91 763 87 11

Limitado número de plazas. No demore si inscripción

Patrocinador Café

**MANAGER**  
BUSINESS MAGAZINE

Patrocinador CD ROM

 Microsoft Dynamics

Patrocinador Expo

 Business Objects

Revistas Oficiales

**CONTROL**  
Publicidad

interactive

MKMarketing+Ventas

**estrategias**

**MANAGER**  
BUSINESS MAGAZINE

Portales Oficiales

BI-SPAIN.com

BPM-SPAIN.com

 inteligencia  
de negocio.com