

# Ciclo de Cursos en Mercadeo Electrónico

Segundo Semestre de 2009

Módulo 5 de 5  
Curso Práctico: Móvil Marketing

“Cómo integrar el teléfono móvil  
en las acciones de marketing  
y ventas de su empresa”

Bogotá, Noviembre 27 y 28  
2009

## • Justificación:

Colombia tiene un mercado real compuesto por 36 millones de móviles. Un ecosistema lleno de especies que se mueren de ganas por consumir lo que usted ofrece. Un ecosistema que ha hecho del teléfono móvil parte vital de su rutina y que en poco tiempo se ha convertido en el medio con mayor cobertura y penetración del mercado.

El curso Móvil Marketing le ayudará a identificar increíbles posibilidades de negocio, le mostrará las capacidades y limitaciones de la tecnología móvil, la eficacia de sus comunicaciones, las técnicas más eficaces para ayudar a la venta, a la fidelidad y al servicio, así como alternativas de negocios que le darán ingresos de manera directa.

## • Objetivo General:

- \* Desarrollar acciones de marketing relacional integrando el móvil.
- \* Crear iniciativas promocionales que generen respuestas directas de impulso.
- \* Integrar el móvil en los planes de fidelización de clientes.
- \* Diseñar acciones en las que el móvil se convierte en medio de micro pago.
- \* Conocer y aplicar los aspectos legales que afectan al entorno.
- \* Cómo el móvil se convierte en un medio de comunicación directo e interactivo.
- \* Cómo integrarlo de manera eficaz en tu mix de medios.
- \* Cómo integrarlo en acciones de captación y acciones promocionales.
- \* Cómo utilizarlo para generar “leads” cualificados.
- \* Cómo aplicarlo en planes de fidelidad como servicio de valor agregado.
- \* Cómo apoyar a los puntos de venta.
- \* Cómo utilizarlo como medio para crear comunidades afines.

Además...

- \* ¿Quiere saber cómo empresas emblemáticas de gran consumo, de servicios de retail y B2B lo están aplicando con éxito?
- \* ¿Quiere conocer además los modelos de negocio generadores de ingresos directos?
- \* ¿Quiere descubrir las oportunidades tecnológicas actuales y las que están por llegar?

## • Contenidos:

- \* Introducción al Marketing Móvil
- \* Panorama del mercado. Cobertura, penetración, servicios disponibles y uso del móvil en Colombia.
- \* Las capacidades del móvil, desde el punto de vista de comunicación y relación.

- \* Tecnologías: TDMA, CDMA, iDEN, GSM, WCDMA y la nueva generación de tecnologías de acceso.
- \* Evolución de los servicios móviles: De mensajes cortos hacia televisión en el móvil.
- \* Marketing Móvil como un nuevo canal dentro del Marketing-MIX.
- \* m-Commerce.
- \* Contenidos en el Móvil: Una nueva forma de llevar las marcas al bolsillo de los consumidores.
- \* Modelos de generación de ingresos.
- \* Aplicaciones del móvil en las acciones de marketing: Casos prácticos en Colombia.
- \* Alternativas de servicio disponibles en Colombia. Proveedores, jugadores importantes y nuevas propuestas.

### • Metodología:

Teórico - práctica. Exposición de expertos, realización de talleres de aplicación, presentación de casos y experiencias donde se permite la activa participación de los asistentes.

### • Docente:



Johan Saenz.

Joven y emprendedor ganador del business ventures (2002) con la creación de una empresa de base tecnológica en Internet auspiciado por Incubar Colombia, la universidad gran Colombia y el Politécnico Grancolombiano.

A los 20 años fue conferencista en el tercer seminario internacional de publicidad realizado por la universidad UDES con la ponencia Internet una nueva herramienta de comunicación.

Ha estado involucrado en el desarrollo del Internet en Colombia desde sus inicios trabajando en las aéreas de mercadeo de Starmedia, Polux y movistar en este ultimo como experto en el manejo de portales de Internet y estrategias de mobile marketing.

Actualmente responsable por el mercadeo electrónico de Avantel S.A manejando estrategias para WI- MAX, SMS, Voz sobre IP y soluciones móviles sobre iden. En total acumulo 9 años de experiencia en e-marketing y mobile marketing. Sáenz Bourdon es administrador en mercadeo y publicidad del politécnico grancolombiano con diplomado en humanística de la comunicación.

### • Público Objetivo:

- \* Vicepresidentes de mercadeo
- \* Directores de marketing
- \* Directores comerciales o ventas

- \* Responsables de producto
- \* Responsables y profesionales de área de negocio
- \* Responsables y profesionales de centrales de medios
- \* Directores de cuenta
- \* Ejecutivos de cuenta
- \* Gerentes de Pymes
- \* Directores de e-business

### • **Certificación:**

La Universidad Pontificia Bolivariana e Interlat Group otorgarán certificado a las personas que asistan como mínimo al 80% de las clases.

### • **Intensidad:**

10 horas.

### • **Lugar:**

Universidad Pontificia Bolivariana, Unidad de proyección y Gestión UPB Bogotá. Sede ITEPAL: Avenida Boyacá 169 D 75 (San José de Bavaria). Bogotá-Colombia. Sede campestre con parqueaderos vigilados y gratuitos.

### • **Fecha:**

Bogotá, Noviembre 27 y 28 de 2009

### • **Horario:**

Viernes 27 de Noviembre de 2 p.m. a 7 p.m.  
Sábado 28 de Noviembre de 8 a.m. a 1 p.m.

### • **Valor:**

VALOR: \$550.000 Incluye: Certificación, material de trabajo, memorias, refrigerios.

### • **Descuentos:**

- \* 20% Inscripción al ciclo de cursos completo (es decir, uno de los cursos les sale gratis)
- \* 15% Egresados UPB, miembros Unionlideres.com, clientes pagosonline.net y Avanzo, grupos a partir 2 personas de la misma entidad.
- \* 15 % inscripciones entre 2 y 4 cursos del ciclo.

\* 5% pronto pago, 15 días antes de iniciar el curso.

### • Formas de pago y proceso de inscripción:

1. Verificar disponibilidad de cupo en el teléfono (1)6773647 en Bogotá, celular 321.803 0005
2. Cancelar el valor del programa así:

#### **Efectivo:**

Consignar en BANCOLOMBIA, cuenta corriente No. 274-068049-05 a nombre de la Universidad Pontificia Bolivariana. Enviar recibo de consignación vía fax al (1)6773647, vía electrónica al e-mail [upb.bogota@upb.edu.co](mailto:upb.bogota@upb.edu.co) adjuntando todos sus datos personales. Verificar telefónicamente el registro de inscripción y presentar original de consignación el primer día de clase.

#### **Tarjetas débito y crédito:**

Directamente en la Unidad de Proyección y Gestión UPB Bogotá - oficina ITEPAL: Av. Boyacá 169D -75 (San José de Bavaria)

#### **Factura:**

Las empresas o instituciones pueden inscribir a sus funcionarios vía fax al (1)6773647 o vía electrónica al e-mail [upb.bogota@upb.edu.co](mailto:upb.bogota@upb.edu.co) enviando una carta en la que se indiquen los nombres completos y documento de identidad de los participantes, así como los datos para la elaboración de la factura (razón social, NIT, teléfono y dirección). Posteriormente la Universidad realizará el cobro respectivo.

#### **Importante:**

- \* Matrículas hasta 8 días antes de la fecha de inicio del programa.
- \* Sólo se hace efectiva la matrícula en el momento que se efectúa y confirma el pago.
- \* Los organizadores se reservan el derecho de realización, cancelación o modificación de fechas y docentes del programa de acuerdo con el proceso de inscripciones.

### • Informes e Inscripciones:

Universidad Pontificia Bolivariana, Unidad de proyección y Gestión UPB Bogotá. ITEPAL: Avenida Boyacá 169 D 75 (San José de Bavaria) Telefax: 57(1) 677 3647, UPB Bogotá: 6670050 Ext.258, Celular: 316 454 4275 email: [upb.bogota@upb.edu.co](mailto:upb.bogota@upb.edu.co)

Interlat Group: Telefax: 57(1) 658 2959, email: [info@mercarformacion.com](mailto:info@mercarformacion.com) o [www.mercarformacion.com](http://www.mercarformacion.com)