

ECOSISTEMA RELACIONAL PARA EL DESARROLLO DE ESTRATEGIAS DE CONTENIDOS. POR RAQUEL BAENA



Hoy las opciones que existen para llegar a los stakeholders son ilimitadas, las marcas tienen una gran necesidad de generar relaciones cada vez más significativas con ellos. Deben construir relaciones más estrechas y creíbles que generen una mayor confianza.

El contenido permite a las marcas comunicarse de manera bidireccional con las personas y establecer relaciones que van más allá.

A través de este seminario explicaremos como podemos desarrollar ecosistemas relacionales que nos ayuden a establecer estrategias de contenidos basadas en relaciones duraderas que tengan sentido, lleguen , y sean útiles para las personas y las marcas.

El fin es que el contenido que se desarrolla para las marcas sea valioso, eficiente, y que produzca el efecto esperado.

DIRIGIDO A:

Todo aquel que esté interesado en la creación de contenidos audiovisuales en el mundo del Branded Content:

- directivos de empresas,
- productoras audiovisuales,
- expertos en publicidad tradicional,
- medios de comunicación,
- agencias, etc.

ECOSISTEMA RELACIONAL PARA EL DESARROLLO DE ESTRATEGIAS DE CONTENIDOS. POR RAQUEL BAENA

I. PROFESOR: RAQUEL BAENA

- Raquel Baena es Global strategist, marketer y líder de equipos con más de 20 años de experiencia en la construcción de marcas y equipos líderes en Europa y Estados Unidos. Ha trabajado en una amplia gama de categorías incluyendo CPG, bebidas, minoristas, transportes, medios de comunicación... Además de funciones de liderazgo en cuentas con una gran variedad de marcas icónicas: P&G, Mars, IKEA, PepsiCo, Visa o Bayer entre otras.
- Ha pasado toda su carrera trabajando hacia esta nueva forma de llegar a las personas, construir relaciones y aprender en cada paso del camino para llegar de una manera más efectiva y eficiente a las personas.
- Ayuda a las marcas a ir más allá de "hacer contenido": a desarrollar contenido de calidad y valioso tanto para el consumidor como para las marcas. Que consigan desarrollar una práctica de contenido basada en la mentalidad de que éste es el combustible que impulsa relaciones significativas hacia experiencias mutuamente valiosas.
- Tiene experiencia en marketing de contenidos, estrategias de comunicación, construcción de marca, estrategia de comunicación digital, CRM, desarrollo de talento y liderazgo de equipo y gestión global de clientes.
- Ha trabajado para grandes grupos de comunicaciones tales como BBDO, Proximity, TBWA, Publicis... entre otras.

II. ENFOQUE DE LA SESIÓN

- La sesión será teórica, pero con un enfoque práctico.

III. OBJETIVOS

- Entender cómo funcionan las relaciones entre la marca y los stakeholders para realizar estrategias de contenidos eficaces y eficientes.

IV. REQUISITOS

- Nociones de marketing y publicidad.
- Requisitos técnicos de la plataforma: Google Chrome o Firefox, conexión a internet, y micrófono.

V. DURACIÓN

- 60 minutos, formato webinar

VI. FECHA Y HORA

- Abril. De 18:00 a 19:00h. PTE. FECHA DEFINITIVA

VII. PRECIO

- No socios BCMA: 40 euros
- Socios BCMA: 32 euros (escribe un email a info@bcma.es para obtener tu código de descuento)

MÁS INFORMACIÓN E INSCRIPCIONES EN [BCMA.ES/WEBINARS/](https://bcma.es/webinars/)