

📌 16:00 a 19:00

SALA DE NETWORKING



El Camino de Emprender, asesoramiento y networking unidos en un mismo espacio. Profesionales destacadas del mundo empresarial te guiarán en áreas claves de tu negocio a la vez que intercambias experiencias con el resto de emprendedoras asistentes.

Marketing, e-Commerce, Financiación y Ventas serán las temáticas protagonistas del espacio "Camino de Emprender". Una líder, experta en cada uno de los mencionados topics, te aportará soluciones a las dudas que plantees sobre tu proyecto y las emprendedoras participantes en tu misma sesión contribuirán a la misma causa a través de su feedback y consejos.

¿Sobre qué cuestiones podrás plantear tus dudas?

Sesiones Marketing | **Soraya Albaladejo**
Responsable de Marketing en la Asociación Jóvenes Empresarios de Madrid.

- Factores que debes analizar antes de ponerte a la acción
- Acciones online y offline más afines a tu público objetivo
- La importancia del Marketing de Contenidos
- Claves para llegar a los Medios de Comunicación
- Cómo conseguir que la reputación de tu empresa sea la más adecuada
- Vías para la monitorización de resultados

Sesiones e-Commerce | **José Luis Guerrero**
CEO de Nubemedia.

- Tecnologías más adecuadas para el desarrollo de tu Tienda Online
- Técnicas de captación
- Técnicas de fidelización
- Fórmulas para mejorar la experiencia del usuario
- La importancia del posicionamiento
- Factores que influyen a la hora de elegir a un proveedor logístico

Sesiones Financiación | **María del Mar Vicente**
Consultor Senior de ASFI Directores Financieros.

- Alternativas para la financiación de tu proyecto
- Fórmulas emergentes de financiación
- Posibilidades de financiación pública y préstamos blandos
- Ratios económicos para el control de la viabilidad del plan financiero de tu negocio

Sesiones Ventas | **Juan Antonio Martínez**
CEO de XLNS Coaching.

- Cómo hacer una buena prospección y seguimiento de clientes
- Preparación de una entrevista de ventas
- La importancia del mensaje y del lenguaje corporal
- Factores que influyen en las decisiones de compra
- Las claves de un networking efectivo
- El poder de las ventas a través de las nuevas tecnologías
- Qué tener en cuenta a la hora de contratar perfiles comerciales

¿Cómo participar?

Apúntate a la temática o temáticas que más te interesen y en el horario que prefieras. Cada sesión tendrá una duración de 1 hrs. y estará formada por un máximo de 8 emprendedoras.