



MARKETING DE NEGOCIO EN MODA PROGRAMA

19 de Mayo de 2016

Talent House

10:30 - 13:30



10:30 - 11:45: Sesión I

Escuchar a nuestros clientes.

A menudo nos olvidamos de que las mejores soluciones para el desarrollo de nuestra marca, nos la dan nuestros propios clientes, reales y potenciales. Es vital escucharles activamente, entender por qué nos compran, conocer la imagen que proyectamos e identificar nuestras fortalezas y nuevas oportunidades.

Propuesta de valor.

Nos tenemos que focalizar en la diferenciación, no se trata de imitar a otros competidores del sector, sino de crear nuestro propio camino ilusionante. Debemos reinventarnos, ser críticos con nosotros mismos y saber si de verdad, aportamos valor a nuestros clientes. Una vez definido el valor diferencial, hay que comunicarlo al mercado, crear marca, sin olvidar para su éxito, la comunicación interna.

Omnicanalidad, Modelo comercial. Cómo, Pautas, Mejores Prácticas, Tendencias.

Tenemos que entender que nuestro mercado ha cambiado de forma sustancial y lo va a seguir haciendo. Hay que analizar cómo estamos vendiendo actualmente en la empresa. Para ese diagnóstico tenemos que valorar nuestra posición en el mercado y nuestras áreas de mejora, además de estar muy atentos a todo lo que ocurre a nuestro alrededor.

11:45 - 12:15: Pausa Café

12:15 - 13:30: Sesión II

Expansión.

¿Cuál es el nuevo reto que debemos abordar para garantizar un crecimiento rentable y sostenible?

Alinear a la organización.

Las personas que trabajan en la empresa deben conocer y compartir un objetivo común, deben sentirse identificadas con un mismo propósito. Las organizaciones hoy en día necesitan líderes responsables que miren hacia delante, gestionen bien los tiempos, creen espacios laborales saludables donde se comparta las ideas estratégicas y la formación permanente, y orienten a los equipos a la acción.





MARKETING DE NEGOCIO EN MODA

PONENTE



Aitziber Larumbe Torrens
Directora de desarrollo de negocio EUROGAP.
(Consultoría de Marketing de Negocio Multisectorial).

Aitziber Larumbe es Licenciada en Administración y Dirección de Empresas por la Universidad de Deusto, Master en Dirección de Marketing por la universidad de Deusto y MBA por Isem Fashion Business School. 15 años vinculada a la moda, ya que durante la universidad trabajaba en algunas tiendas de la ciudad de San Sebastián. Después de haber realizado una Beca en la empresa PERNOD RICARD, comenzó su andadura en el mundo textil en la empresa vasca, LOREAK MENDIAN, en el área de Marketing y de la comunicación. Durante esta época fue profesora en ESME de la asignatura Comunicación de Moda. Después de cursar el MBA en Isem Fashion Business School, un profesor la reclutó para su empresa. Esta empresa era la marca española GOCCO. En este empresa ha estado siempre vinculada al desarrollo de negocio y expansión de nuevos mercados nacionales e internacionales. Actualmente trabaja como Directora de Desarrollo de Negocio en EUROGAP, consultora especializada en Marketing de Negocio.

