

0.0

Comentarios (0)

Fabrizio González Maroso

Bogotá, Colombia
Conferencista | Capacitador | Docente

País de residencia: Colombia

Nacionalidad: Colombia, Italia

Idiomas: Español, Inglés

Áreas de conocimiento

Emprendimiento, Inbound Marketing, Startup, Financiamiento para StartUps, Emprendimeinto empresarial, Liderazgo y nuevos emprendimientos, Emprendimiento para Jóvenes, SEO.

Descripción del perfil

Gerente Integral de Empresas con base digital, Asesor de Empresas y Startups, Profesor Universitario en Innovación y Emprendimiento. Asesoro, Planeo, Dirijo, Comunico y Desarrollo proyectos para Empresas y Startups bajo un enfoque Lean, de pronta validación y aplicando estrategias de Inbound Marketing para conseguir los objetivos. CEO en Tuatara Colombia, Agencia Boutique con sede en Bogotá y clientes en los 5 continentes. Trabajo como consultor para mis clientes en transformación digital apoyando 3 verticales principales, Diseño, Software y Marketing. Me mantengo en constante capacitación digital. Creo en las relaciones mutualistas, las personas y la confianza como motor de progreso profesional y crecimiento personal. Me desempeño como Profesor en Innovación y Emprendimiento, incubo +5 ideas de negocio durante el semestre y guío a los estudiantes hacia el reconocimiento del ecosistema, la validación de mercado, su MVP y pitch profesional. Transmito el conocimiento aprendido con el fin de motivar a los siguientes emprendedores a conocer otro camino. Relacionado con el ecosistema de emprendimiento y ganador de concursos como: - Destapa Futuro - 2014 - Bogotá Piensa TIC - 2014 - Ventures (BYEE) - 2013 - Innpulsa / Mass Challenge - 2012 Siempre abierto a una conversación.

Conferencias, Cursos o Talleres

Slicing Pie y Vesting | Estructura societaria justa para Emprendedores y Startups

De 2 Horas a 4 Horas

Conoce unos mecanismos de pacto entre futuros socios que aseguran la continuidad del emprendimiento y una distribución justa de la participación. Se dice que más del 90% de las Startups empiezan las sociedades en partes iguales (Vámonos 50% - 50% si son dos socios o 33% si son 3.. y así.) ¿Es esto realmente lo justo al avanzar el tiempo? Una Startup en etapa temprana es una apuesta, que requiere muchos insumos para crecer, no solo económicos sino también en especie, tales como: Equipos, oficina, tiempo, ideas, PR, etc. ¿Cómo aterrizar todos los aportes en un lenguaje común que haga una repartición justa en el momento que hay un negocio?

(Punto de equilibrio)

UX para emprendedores: Metodología + Caso de estudio

De 1 Hora a 2 Horas

No tienes que ser diseñador. Aprende cómo ofrecer un Activo Digital a tu audiencia desde el conocimiento de tu Buyer Persona. Conoce herramientas y pon en práctica los conceptos.

Growth Model: Desde el UX, Ingeniería y SEO

De 1 Hora a 2 Horas

Cómo-Carajos-Funciona-En-La-Práctica Nos olvidamos del tradicionalismo de las metodologías, de la teoría y decidimos explicar cómo se puede aplicar desde Startups hasta intraemprendimientos en grandes una

metodología de aprendizaje validado. Cooce un camino claro desde tu Buyer Persona hasta la medición en pauta. Obtén nuevas ideas para tu proyecto y ponlas en práctica.

Experiencias

CEO

Tuatara Colombia

2016 - Actual

Artículos

La torta digital se amplió por el Covid-19: ¿vas por tu pedazo?

Emprendimiento y empresas en épocas de crisis.

https://www.linkedin.com/pulse/la-torta-digital-se-ampli%C3%B3-por-el-covid-19-vas-tu-gonz%C3%A1lez-maroso/

Perfil en Mentes a la Carta

https://www.mentesalacarta.com/conferencistas-capacitadores-coaches/fabrizio