

4.8

Comentarios (27)

Emilia Ramírez

Bogotá, Colombia

Conferencista | Capacitador | Docente | Moderador | Panelista

País de residencia: Colombia

Nacionalidad: Colombia

Idiomas: Español

Áreas de conocimiento

Emprendimeinto empresarial, Marketing digital, Retail, Negocios online, Omnichannel, Desarrollo de negocios digitales, Marketing analytics, Comunicación, Innovación digital, Transformación digital, Desarrollo de Producto Digital, Modelo de Negocio Digital, Ventas, Negociación, Comunicación Efectiva, Estrategia digital, Estrategia de Negocios, Estrategia Corporativa, Comercio Electrónico, Cultura y Estrategia, Publicidad en Internet, Marketing en Redes Sociales, Diagnostico para el cambio, Covid, Tiempos de COVID, Omnicanalidad, ECommerce, Estrategia, Mercadeo de Moda, Digital Marketing, Mercadeo Digital, Desarrollo de negocio, Marketing de contenidos.

Descripción del perfil

20 años construyendo negocios digitales, liderando equipos y diseñando estrategias omnicanal para sectores retail, financiero, medios y tecnología, mi proposito transformar empresas desde la innovación comercial y el desarrollo digital. He abierto mercados (Caracol TV, EL TIEMPO), consolidado eCommerce regional (TOTTO LATAM), lanzado plataformas (Snapchat con IMS) y montado consultoría de alto impacto (Nilo Business). En años recientes lideré proyectos de gran escala: fidelización y data aplicada en Grupo Aval (ADL Digital Lab) y orquestación omnicanal y CNP en Muebles JAMAR, con resultados como +100% de tráfico interanual, +15% en ticket online y ventas vía WhatsApp con 12,5% de conversión. Mi sello: estrategia + operación 360 + liderazgo de equipos multidisciplinares, convirtiendo data en decisiones comerciales rentables. No busco “un cargo” cualquiera: busco el contexto donde mi experiencia se vuelva motor real de crecimiento con rentabilidad. Estoy lista para crear esa oportunidad.

Conferencias, Cursos o Talleres

Transformación Digital en el Negocio

De 1 Hora a 2 Horas

Este espacio busca sensibilizar y dar herramientas para entender las diferencias especificas de desarrollar una estrategia de comunicación digital a una estrategia de ventas digitales. Donde el centro es el consumidor, los datos y la personalización de sus intereses de compra.

Diseño Estratégico de eCommerce

4 Horas o más

Este es un taller De manera practica y dinámica los estudiantes desarrollan el plan estratégico de eCommerce, con sus elementos, desde pasarela de pago, empaque, embalaje y logística hasta el diseño de plan de marketing.

Omnicanalidad

De 1 Hora a 2 Horas

Esta es un espacio que le permite a los asistentes, reconocer los restos del proceso de Omnichannel. Y las diferencias generales y especificas entre desarrollar omnichannel de ventas y omnichannel de comunicación.

Diseño Plan de Marketing Digital

4 Horas o más

Este es un taller practico, que le permite a los estudiantes y asistentes desarrollar, la oferta de valor, el publico objetivo, los canales de comunicación, los objetivos del plan, el isight y los kpis del plan de marketing. El taller busca que a travez de un trabajo dinámico , colaborativo, y con ejemplos de diferentes categorias, se estructure el plan que el negocio o servicio necesita para el crecimiento digital del mismo

Marketplace

De 1 Hora a 2 Horas

A travez de este seminario, los asistentes podrán conocer y aprender las diferentes formas de negociar y vincularse a un Marketplace. Principalmente se darán herramientas para mantener la rentabilidad de los negocios en los diferentes canales de ventas digitales

El Talento en la Era Digital

De 1 Hora a 2 Horas

La transformación digital, mas que ser una moda es una realidad. El proceso inicia por entender, los negocios digitales, que competencias exigen de las personas, cuales son esas nuevas formas de interactuar y de liderar, en empresas tipo RAPPI o UBER. Esta conferencia, da la vision del porque el centro del cambio esta en las personas y los procesos y no en la tecnología.

Estrategias de Ventas

De 1 Hora a 2 Horas

Digital es un canal más de ventas, por eso las herramientas de ventas presenciales son fundamentales para el desarrollo de las ventas digitales, ahora bien estas se deben complementar con los conocimientos y estrategias de Marketing Digital. En este espacio se busca diseñar estrategias de ventas especificas que le permitan al negocios crecer en sus transacciones online

Negociación o Ventas

De 1 Hora a 2 Horas

Este espacio permite entender la importancia el significado real de la negociación

EL DIABLO ESTA EN LOS DETALLES - EXPERIENCIA WOW EN LAS VENTAS ONLINE. . .

De 1 Hora a 2 Horas

Establecer un proceso de venta sin fricciones, es el reto de las organizaciones hoy. En este espacio veremos como la magia de las ventas online, esta en el manejo correcto y adecuado de: precio, producto, canal de compra,

forma de pago y forma de entrega, una serie de detalles, cada uno con sus indicadores que al sincronizarse de manera correcta, produce FRECUENCIA DE COMPRA

DIGITAL UN ORGANISMO VIVO QUE NECESITA SU PROPIO ESPACIO PARA DESARROLLARSE…

De 1 Hora a 2 Horas

Lo que dificulta a las empresas tradicionales, es ver como lo único constante en los negocios digitales es el cambio. En este espacio presentaremos herramientas para entender las tensiones de ese cambio, y la importancia de dar espacios propios de desarrollo a los modelos de negocios digital, que puedan desarrollarse de manera autónoma, sin imponer lógicas de trabajo preconcebidas En el cierre revisaremos porque se dice que digital es un

organismos vivo, a que nos referimos con esos elementos de constante evolución

EL PODER DE CONECTAR PARA VENDER ONLINE

De 1 Hora a 2 Horas

" El poder de conectar para desarrollar ventas online"

Experiencias

Profesora de Marketing Digital & eCommerce

Aden Business School

2019 - Actual

E-commerce Manager LATAM

TOTTO

2017 - 2019

Sales Manager Snapchat

Snapchat IMS

2017 - 2018

Jefe de Mi Tienda Web Ecommerce

PUBLICAR SAS

2016 - 2017

Gerente Comercial & de Producto Digital

ICCK NET – CARACOL T.V. COM

2011 - 2016

Estudios

Scrum Master + La Revolución Ágil + Liderar Equipos Scrum

Udemy San Francisco

2018

ESPECIALISTA EN GERENCIA DE MERCADEO

Pontificia Universidad Javeriana

2011

Líder de Negociación

ADEN International Business School

2008

Artículos

Ventas Online en Tiempos de COVID

Ventas Online en Tiempos de COVID

https://www.semana.com/emprendimiento/articulo/claves-para-la-transformacion-digital-de-las-empresas-segun-nilo-business/295754/

El Consumidor: En digital la oferta de valor es entorno al consumidor

Estamos transitando el semestre de mayor y mas importante "ensayo y pruebas de fuego del #eCommerce" a nivel mundial. Obligados y bajo la presión de subsistir tras el arrasante COVID-19 que modificó la vida comercial y operaciones de todas las industrias como cadenas de valor hacia consumidores finales, y también los hábitos de consumo de los mismos. #propósitodigital #PlanDeAcción #estrategiadigital #consumidor #ventasonline

#comercioelectrónico #economiadigital

https://www.linkedin.com/posts/emiliar_consumidor-en-ecommerce-activity-6714160204784701440-IdEc

Oferta de Valor #eCommerce ¿Cómo mi producto o servicio hace más fácil la vida de nuestros clientes?

Oferta de Valor #eCommerce ¿Cómo mi producto o servicio hace más fácil la vida de nuestros clientes? #propósitodigital #PlanDeAcción #estrategiadigital #consumidor #ventasonline #comercioelectrónico #economiadigital

#transformacióndigital #comercio #ecommercebusiness

https://www.linkedin.com/posts/emiliar_propuesta-de-valor-de-las-ventas-online-activity-6714316354356305920-io-0

Ecosistema: #eCommerce es un 360 que logra el cumplimiento de las metas de ventas

Ecosistema: #eCommerce es un 360 que logra el cumplimiento de las metas de ventas, si engrana de manera correcta con aliados y proveedores: #Logistica #PasareladePago #propósitodigital #estrategiadigital

#transformacióndigital #tecnologia #comunicaciondigital #comercioelectrónico #ventasonline #nilobusiness #proveedores #alianzas

https://www.linkedin.com/posts/emiliar_aliados-estrat%C3%A9gicos-en-ecommerce-activity-6714523617943719936-lAwR

eCommerce Medición & KPIS . El éxito de las ventas online

eCommerce Medición & KPIS . El éxito de las ventas online es trabajar bajo la premisa que todo se puede medir en tiempo real #estrategiadigital #transformacióndigital #comercioelectrónico #consumidor #negociosdigitales

#comunicaciondigital #KPIS #nilobusiness #propósitodigital #ventasonline

https://www.linkedin.com/posts/emiliar_indicadores-de-las-ventas-online-activity-6715400575384633344-6rIv

La Mujer y los Negocios Digitales

.

https://bit.ly/2HW8S7c

Perfil en Mentes a la Carta

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