

0.0

Comentarios (0)

Alberto Guede

Vitoria-gasteiz, España
Conferencista

País de residencia: España

Nacionalidad: España

Idiomas: Español, Inglés

Áreas de conocimiento

Amazon, Vender en amazon, Ecommerce, Venta online, Marketplace, Seo, Sem, Ppc, Aliexpress, Internet, Venta en amazon.

Descripción del perfil

Vender en Amazon y en otros marketplace son mi profesión y mi pasión. Enamorado de Internet y la tecnología Lo que seguramente más me define sea esta frase: “Más de 19 años de experiencia y no un año de experiencia repetido más de 19 veces”. Es decir, intento evolucionar y hacer cosas diferentes. No concibo la vida sin esta filosofía; no me imagino yendo a trabajar día tras día para hacer exactamente lo mismo que ayer. ¡QUÉ ABURRIDO! En los últimos años he dirigido empresas de venta en marketplaces, sobre todo para vender en amazon, y apoyados en programas de fidelización. De manera autónoma participo de manera recurrente como conferenciante o miembro de mesas de debate en eventos tanto nacionales como locales. Algunos de ellos: • Jornadas Iragar de la Universidad del País Vasco: Evento organizado por la UPV y orientado a exponer a los alumnos nuevas tendencias de la publicidad y el marketing • Feria E-comm Retail de Barcelona (actualmente e-show): Principal evento nacional sobre el ecommerce donde se habla de nuevas tendencias, experiencias, tecnologías, logística, marketing y comunicación, etc. • Conversion Thursday. Evento de marketing online donde he podido participar para aportar mi conocimiento y experiencia sobre estrategia de captación de leads. • ArabaTIC, Arabako Aste Digitala - Semana Digital de Álava donde he participado hablando sobre Vender en Amazon • Colaboré con la Escuela Taller de Empleo "Lau Mantenimiento" (financiada con fondos de Lanbide) desde su creación en 2011. Esta escuela formaba a personal como Técnicos Auxiliares de Mantenimiento de Aeronaves y mi función era impartirles varias charlas durante el año que dura, en temas de nuevas tecnologías y gestión de compras. Colaboro también como asesor en diferentes empresas tradicionales y startups para su posicionamiento online desde la perspectiva de la “Capa de Negocio”

Conferencias, Cursos o Talleres

Vender en Amazon. Aprendiendo desde los errores ajenos

De 1 Hora a 2 Horas

Cuando nos planteamos vender en amazon lo hacemos desde la esperanza de crecer mucho sin demasiados problemas. Seguramente hayamos leído detalladamente lo que Amazon nos explica y argumenta; por qué tenemos que estar, qué vamos a conseguir, y lo bonito y fácil que es todo. Pero hay un montón de cosas que hacemos mal al vender en Amazon. Y aunque aun no las hagamos, podemos acabar cayendo en estos errores con importantes consecuencias. En esta charla repasaremos los 8 errores más importantes que se pueden cometer al vender en Amazon. Si los entiendes y los evitas, harás rentable tu presencia en este marketplace

Vender en Amazon (y en otros marketplaces Europeos)

De 1 Hora a 2 Horas

Según los últimos datos sobre búsquedas en internet, más del 49% de las búsquedas de producto en internet a nivel mundial se realizan ya en Amazon (*). Ya solo este dato nos obliga a pensar seriamente si nuestra actual estrategia online es la más adecuada para nuestro negocio, ya que el cliente está cambiando su modo de buscar y de comprar. La venta online está virando hacia el posicionamiento en marketplaces, donde unas pocas webs están copando el tráfico y la conversión. Y entre ellas, aunque no es el único, Amazon es actualmente el marketplace de referencia. En esta jornada os presentaremos los pros y contras de aliarnos con Amazon: es nuestro principal rival, pero a la vez es quien tiene al cliente. Explicaremos cómo funciona su plataforma de vendedores. Daremos pautas para posicionar nuestro producto en su web. Analizaremos cómo nos mide y controla, y contaremos a donde se dirige y cuál es el futuro que ellos vislumbran. (*) Según un estudio realizado en Estados Unidos por Survata, empresa especializada en "intelligence research".

Experiencias

Director

Amanodigital

2019 - Actual

Director

RSi-fitworld

2014 - 2019

Responsable ecommerce y fidelización

Disashop

2012 - 2014

Responsable ecommerce y compras

K-tuin

2009 - 2010

Jefe de compras de Informática y Responsable eCommerce

Optize Bureau Info

2007 - 2009

B2B and Sales Manager

Area Interactiva

2002 - 2007

Estudios

Ingeniería en Informática

Deusto

2001

Especialista en Creación y Desarrollo de Sitios Web

ESDEN

2001

Perfil en Mentes a la Carta

https://www.mentesalacarta.com/conferencistas-capacitadores-coaches/alberto-guede