

0.0

Comentarios (0)

Marcel Odena

Barcelona, España
Conferencista | Capacitador

País de residencia: España

Nacionalidad: España

Idiomas: Catalán, Español, Inglés

Áreas de conocimiento

Publicidad en LinkedIn, Marketing para B2B, Estrategias de Marketing, Account Based Marketing (ABM), Google Ads: captar clientes.

Descripción del perfil

Recuerdo que de pequeño sentado ante el televisor junto con mi padre veía anuncios que nada tenían que ver conmigo. Jamás pensé que me dedicaría a la publicidad hasta que en 2013 me introduje en el mundo del marketing digital mediante Google Adwords, ahora Google Ads. Vi que otro tipo de publicidad era posible, poner en contacto a la demanda con la oferta, en el lugar preciso, en el momento preciso. Descubrí el mundo de la Publicidad de Pago Por Click (PPC). En 2014 descubrí LinkedIn Ads y quedé fascinado por su inmensas posibilidades para hacer buen marketing B2B. Fue así como empecé a colaborar para varias Startups Tecnológicas de Barcelona: Userzoom, Captio, Red Points, ForceManager, Signaturit, SpaceBoost, etc. Todas ellas han recibido rondas de inversión y algunas han tenido "exit", pero no es esto lo que más me llena de satisfacción, sino saber que mediante la publicidad bien hecha y un buen marketing hemos conseguido posicionar mejor su marca en los mercados deseados.

Conferencias, Cursos o Talleres

Claves para una Estrategia Efectiva de Publicidad en LinkedIn

Flexible

Se explicará y desarrollará 3 pilares fundamentales para implementar una estrategia efectiva de publicidad en Linkedin: 1 Audiencia: cómo llegar a tus potenciales compradores 2 Mensajes y Contenidos: qué mensajes y contenidos ofrecer a tus potenciales compradores. 3 Medir, Analizar, Optimizar: cómo analizar los resultados y optimizar para sacar el máximo provecho de tu inversión.

Experiencias

Fundador de Magnetica - Publicidad PPC y Marketing B2B

Magnetica Advertising

2015 - Actual

Colaborador en varias Startups gestionando publicidad online

Userzoom, Captio, Red Points, ForceManager, Signaturit, SpaceBoost, etc

2015 - Actual

Estudios

Ingeniero de Telecomunicaciones

Universidad Politécnica de Cataluña

2002

Artículos

Guía completa sobre la Publicidad en LinkedIn

LinkedIn es la red social para profesionales por excelencia. Cuenta con más de 500 millones de usuarios en todo el mundo y un nivel de adopción muy elevado en paises desarrollados. Los usuarios han depositado su confianza en LinkedIn y han creado su red de contactos, accediendo a diario a la plataforma. A la vez han informado acerca de su perfil profesional: qué cargo tienen en la empresa actual, que puestos han ocupado en anteriores empresas, qué estudios tienen, qué aptitudes tienen, etc. Toda esta información hace que LinkedIn disponga hoy en día de la red de profesionales probablemente más amplia del mundo y con un nivel de precisión en el perfil profesional del usuario más elevando que cualquier otra plataforma. LinkedIn dispone de múltiples formatos de anuncios: anuncios de contenido patrocinado de imagen, anuncios carrusel, anuncios de texto, anuncios de video, anuncios dinámicos y su genuino formato de anuncio InMail. La mayoría de estos formatos de anuncios permite el uso del formulario nativo en LinkedIn (Lead Gen Form) que permite mejorar notablemente los ratios de conversión y generar miles de leads. En este artículo te explicamos cada formato de anuncio y te damos ideas de cómo utilizarlos para conseguir tus objetivos. Por otra parte, LinkedIn dispone de más de 15 opciones de segmentación basadas en los atributos de los usuarios, cosa que permite llegar a casi cualquier público profesional imaginado. Adicionalmente, permite cargar listados de emails y empresas para usar como audiencias, o directamente usar las audiencias de los CRMs que soporta (HubSpot, Salesforce, Microsoft Dynamics 365, Marketo, Oracle Eloqua, etc.). En este artículo te explico con detalle todas las opciones de segmentación.

https://www.magneticaadvertising.com/publicidad-linkedin/guia-completa-sobre-la-publicidad-en-linkedin

Cómo son los anuncios de contenido patrocinado en LinkedIn (Sponsored Content)

Los anuncios de contenido patrocinado en LinkedIn se muestran en el feed de LinkedIn y son ideales tanto para generar awareness como leads de calidad para tu empresa. Es el formato estrella. En este artículo te explico todos los detalles.

https://www.magneticaadvertising.com/publicidad-linkedin/como-son-los-anuncios-de-contenido-patrocinado-en-linkedin-sponsored-content

5 campañas para generar leads en Linkedin para tu empresa

Te explico 5 campañas exitosas para generar leads en Linkedin: segmentando por cargo, por función laboral, por habilidades (skills), campañas de video y remarketing. Y todo con ejemplos prácticos. Generar leads de calidad en Linkedin es fácil con estas técnicas. ¡Descúbrelas!

https://www.magneticaadvertising.com/publicidad-linkedin/5-campanas-para-generar-leads-en-linkedin-para-tu-empresa

Perfil en Mentes a la Carta

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