

5.0

Comentarios (1)

Manuela Villegas

Bogotá, Colombia
Conferencista

País de residencia: Colombia

Nacionalidad: Colombia

Idiomas: Español

Áreas de conocimiento

Digital Marketing, Marketing Digital, Marketing en Redes Sociales, Marketing analytics, Marketing y publicidad en Internet, Omnichannel marketing.

Descripción del perfil

Growth hacker y gerente de proyectos de inbound marketing, con amplia experiencia en creación de comunidades para redes sociales, posicionamientos digitales de marca, desarrollos tácticos para productos o servicios con ventas 100% OnLine, planificación y desarrollos de lineales de ventas enfocados a resultados empresariales sobre embudos de analítica, gestión de la innovación, community manager, SEO y emprendimiento. CEO #SiSeñorAgencia.

Conferencias, Cursos o Talleres

MDA Latam Growth Hacking

4 Horas o más

¿Y, entonces, qué es el Growth Hacking? El Growth Hacking –Estrategia de posicionamiento- es quizá uno de los términos más virales en el mundo del marketing digital. Se trata de un término acuñado por el empresario a inversionista estadounidense Sean Ellis, quien actualmente es el fundador y el CEO de la empresa GrowthHackers. En ese sentido, se trata de un conjunto de estrategias que permiten posicionar tu empresa y captar la

atención de otros usuarios a través de la réplica de la información.

Curso marketing creatividad

4 Horas o más

Este es un curso intensivo que cuenta con 3 módulos, donde podrás aprender creatividad, marketing digital, redacción estratégica y comercio electrónico. Al final del curso tendrás la capacidad de crear estrategias efectivas

en medios digitales, crear campañas SEM, aprovechar la creatividad como una de tus mayores fortalezas, usar el SEO como método para generar mayor tráfico web y saber como vender por internet.

Domestika Growth Marketing

4 Horas o más

Soy publicista de la Universidad Católica de Manizales y CEO de Sí Señor Agencia, Growth Hacker y Tech Stack Marketer, con amplia experiencia en creación de comunidades, posicionamiento digital de marca e

implementación de estrategias para productos o servicios con ventas 100% digitales o asistidas, gestión de la innovación, community management, SEO, SEM, pauta digital y emprendimiento.

Experiencias

CEO

Si Señor Agencia

2014 - Actual

Growth social manager

Glubers

2014 - 2015

Director Digital

Emepece

2012 - 2014

Web creative director

Dentsu

2011 - 2012

Planner

Emepece

2009 - 2011

Estudios

Publicista

Universidad católica de manizales

2004

Artículos

Profesional developed plan Si Señor Agencia

Implementamos un grupo general que revise y vigile todas las cuentas, darle unidad a la compañía y agregue valor a todas las acciones, basados en los objetivos generales y específicos de la compañía. Buscamos que sobre una estrategia de Growth marketing (Marketing de crecimiento), se desarrollen resultados favorables para el banco y que tengamos unas métricas de adquisición de clientes, sostenimiento de clientes, análisis de bases y scoring; que fundamente conceptos creativos, mejore la percepción y cree mensajes asertivos de empatía que posicione la marca sin desperdicios económicos para la compañía, buscando la omnicanalidad y una cadencia de

comunicación que muestre al cliente connotaciones específicas de acciones que buscamos con él.

https://www.linkedin.com/pulse/profesional-developed-plan-si-se%C3%B1or-agencia-manuela-villegas/

las plataformas de mensajeri?a se comen el mundo

Las mejores aplicaciones de mensajería (WhatsApp, Facebook Messenger, WeChat, QQ y Skype) cuentan entre todas con casi cinco mil millones de usuarios activos mensuales, según el informe estadístico de We Are Social y Hootsuite realizado en el Q3 del 2018. En perspectiva, esto significa que el nu?mero de usuarios de las aplicaciones de mensajeri?a ya sobrepasa al de los usuarios de redes sociales tradicionales de todo el mundo. En general, los usuarios pasan más tiempo enviando mensajes y menos tiempo compartiendo noticias en las redes sociales. Este cambio de espacios públicos a espacios privados es revelador por muchas razones, entre las que

destaca el profundo impacto que estos tienen en las expectativas de los consumidores.

https://www.linkedin.com/pulse/las-plataformas-de-mensajeria-se-comen-el-mundo-manuela-villegas/

LAS MARCAS SE HUMANIZAN MIENTRAS QUE EL NIVEL DE CONFIANZA EN LAS REDES SOCIALES DISMINUYE

El 2018 represento? un an?o de crisis para la confianza en las redes sociales. Tras el esca?ndalo de Cambridge Analytica y una audiencia en el Congreso, Facebook se enfrento? a una presio?n sin precedentes por arte de los usuarios y reguladores para mejorar la seguridad y la transparencia. Mientras tanto, Twitter lucho? contra las controversias sobre la proliferacio?n sin restricciones de bots en su plataforma, eliminando millones de cuentas

falsas.

https://www.linkedin.com/pulse/las-marcas-se-humanizan-mientras-que-el-nivel-de-en-redes-villegas/

Marketing automation en cifras

El marketing automation nació con el propósito de ayudar a las empresas a priorizar y ejecutar sus acciones de marketing de una forma más ágil y eficiente, propiciando con ello el alcance de sus objetivos en menos tiempo. Según un estudio que realizó Abeerden Group sobre el estado del marketing automation, cerca del 70% de las empresas B2B están utilizando plataformas de marketing automation o se encuentran en fase de implementación

de una. Además, el 43% de ellas ha usado la plataforma durante 4 o más años, obteniendo muy buenos resultados en términos de captación y conversión de nuevos clientes.

https://www.linkedin.com/pulse/marketing-automation-en-cifras-manuela-villegas/

¿Qué hace SI SEÑOR AGENCIA?

El Growth Hacking en Sí Señor Agencia, nace de la combinación de la curiosidad, la creatividad y la analítica. La unificación de estos tres pilares, logra crecer el número de usuarios de un Startup; y aunque por lo general, el perfil del verdadero Growth Hacker está en el equipo directivo, todos los trabajadores deben saber aplicar esta disciplina. Supone una nueva visión, un nuevo enfoque y una nueva manera de entender el mercado. Cómo se ve en la infografía, el Growth Hacking es totalmente opuesto al marketing tradicional y utiliza caminos diferentes para lograr las metas que busca cada marca. Trabaja para encontrar nuevas vías en el marketing y no se centra en

las técnicas y/o herramientas que se necesitan para cumplir los objetivos, sino que va más allá exprimiendo el recurso más poderoso: el cerebro.

https://www.linkedin.com/pulse/qu%C3%A9-hace-si-se%C3%B1or-agencia-manuela-villegas/

¿Qué es el growth marketing?

El growth marketing o growth hacking es una disciplina que combina técnicas de marketing, redes sociales, ingeniería, mejora del producto y analítica web. Además, está basado en métodos científicos donde se plantean hipótesis y mediante tests, se determina cuáles funcionan y cuáles no. Cualquiera de los ejemplos de growth marketing tiene el mismo fin. Los especialistas en estas técnicas trabajan para ayudar a las empresas a dejar de

desperdiciar recursos en estrategias que no funcionan. Aunque no puedes pasar por alto que en diferentes sectores y audiencias una misma estrategia puede variar.

https://www.linkedin.com/pulse/qu%C3%A9-es-el-growth-marketing-manuela-villegas/

¿Cómo crear una estrategia perfecta de growth hacking?

Curiosidad, creatividad y analítica son los ingredientes base para desarrollar una estrategia de growth hacking eficaz. Y de hecho, te llevará más lejos de lo que crees. Aportará un crecimiento rápido a tu negocio al menor coste. Aunque aún existen personas que no están del todo familiarizadas con este concepto, muchos responsables de marketing digital no entienden sus estrategias sin una buena estrategia de growth hacking. Enseguida entenderás por qué. Todos y cada uno de los ecommerce actuales cuentan con una web como escaparate. Y como sabes, cualquier sitio web necesita de un embudo de conversión que te permita conocer cuál es el proceso

de compra que ha seguido tu cliente. Así se establecen los parámetros que sigue el usuario desde que ha dado con tu sitio web hasta que ha producido la acción que lo ha llevado a la conversión.

https://www.linkedin.com/pulse/c%C3%B3mo-crear-una-estrategia-perfecta-de-growth-hacking-manuela-villegas/

Omnicanalidad, todo lo que debes saber

La Omnicanalidad nació de la necesidad de las empresas de adaptarse a los hábitos de los consumidores en la actualidad. Son muchos los cambios tecnológicos que ha sufrido el mundo, ya nadie va a algún restaurante sin haber leído un post review en algún blog; nadie se va de viaje sin antes chequear TripAdvisor y muchos son los que se la pasan la mayoría del tiempo de su día dedicado a las redes sociales. Las compañías alrededor del

mundo no se han visto exentas de este fenómeno, y han tenido que ir más allá que solo conformarse con llegar a grandes marcas para lograr vender su producto.

https://www.linkedin.com/pulse/omnicanalidad-todo-lo-que-debes-saber-manuela-villegas/

Adquisición de clientes: cuáles son y cómo aprovecharlos

En un escenario competitivo, enfocarse solamente en un canal de adquisición de clientes y no saber prever sus ganancias son actitudes de riesgo ¿Sabes el nivel en el que quieres estar con tu empresa este año? ¿Ya pensante en cómo adquirir todos tus clientes para llegar a ese punto de equilibro o de ganancia? La falta de metas es algo muy arriesgado para planeación y la salud financiera de un negocio, que termina quedando sin una previsibilidad de lucro y a la merced de un presupuesto hecho cada mes. Las consecuencias de esa falta de planeación puede implicar incluso, un balance financiero negativo algunos meses.

https://www.linkedin.com/pulse/adquisici%C3%B3n-de-clientes-cu%C3%A1les-son-y-c%C3%B3mo-manuela-villegas/

Esto es Si Señor Agencia, GROWTH MARKETING

Somos una agencia de inbound marketing basada en la metodología startup y growth hacker; tenemos como pilar fundamental de nuestro trabajo la investigación y aprendizaje validado. En nuestra agencia somos pasionales, comprometidos, transparentes y creativos. Amamos lo que hacemos, no somos convencionales y nos re-inventamos con mucha facilidad. Por eso apostamos por la innovación y por un equipo multidisciplinario, compuesto por profesionales diferentes.

https://www.linkedin.com/pulse/esto-es-si-se%C3%B1or-agencia-growth-marketing-manuela-villegas/

¿Por qué los “Full Stack” Marketers son el futuro del Digital Branding?

El término "full-stack developer" ha estado zumbando en Internet durante años como una taquigrafía para un programador que puede construir todo, desde el servidor back-end hasta el diseño y los controles front-end. Estas personas con habilidades óptimas han inspirado una actitud de "do it all" en toda la industria de la tecnología. Dada su naturaleza frágil, está claro que las startups en particular necesitan estos tipos de todo tipo de operaciones. Pero eso no es solo para el equipo de ingeniería.

https://www.linkedin.com/pulse/por-qu%C3%A9-los-full-stack-marketers-son-el-futuro-del-digital-villegas/

Outbound tradicional y la subida del Outbound 2.0

La llegada de Internet cambió la forma como el marketing actúa es un hecho. Con la aparición de herramientas de búsqueda como Google, cualquier empresa que trabaja bien su (SEO) consigue una buena posición en los resultados y pasa a ser encontrada por su público. Además, es una estrategia mucho más barata que invertir, por ejemplo, en un anuncio en la televisión, y el retorno es más fácil de medir, puesto que existen herramientas como Google Analytics, que mide el éxito de esas acciones.

https://www.linkedin.com/pulse/outbound-tradicional-y-la-subida-del-20-manuela-villegas/

No a todas las estrategias de Marketing digital se realizan a partir de inbound marketing

No todas las marcas productos o servicios necesitan inbound marketing No popularicemos el termino, no es para todos y no todo lo que vemos en digital es inbound marketing

https://www.linkedin.com/pulse/todas-las-estrategias-de-marketing-digital-se-partir-inbound-manuela/

16 ebooks gratuitos sobre inbound marketing (Son muy buenos para empezar)

Me encontré esta recapitulación que a ojos de las personas que están empezando, es una gran lista para tener conceptos básicos

https://www.linkedin.com/pulse/16-ebooks-gratuitos-sobre-inbound-marketing-son-muy-buenos-villegas/

Guide to Full Stack Marketing

You’ve likely heard the term “full stack engineer” thrown around. It’s used to describe engineers who can complete a project from start to finish… all by themselves. They have a background in everything, but they’re an expert of nothing. Somewhere along the way, we applied that same concept to marketing and ended up with full stack marketers. Full stack marketers have a working knowledge of all of the modern marketing tactics, from PPC and email marketing to social media and PR. They use that knowledge to create integrated growth strategies that they are capable of executing with limited external resources.

https://www.linkedin.com/pulse/guide-full-stack-marketing-manuela-villegas/

Para que NOOO sirve una estrategia de contenidos | Errores mas comunes

Las razones por las que las empresas ponen en marcha una estrategia de contenidos y no otra, son muchas y muy evidentes. Por un lado, los consumidores están cansados de recibir mensajes publicitarios que los bombardean cada día y a todas horas, de una forma abusiva y molesta. Por otro, con la estrategia de contenidos es más fácil hacer llegar a los consumidores el mensaje que queremos que les llegue. Todo ello hace que el marketing de contenidos sea considerado la piedra angular de toda estrategia de comunicación y la mejor opción para establecer relaciones con los consumidores y conseguir llegar hasta ellos.

https://www.linkedin.com/pulse/para-que-nooo-sirve-una-estrategia-de-contenidos-manuela-villegas/

5 Situaciones que ponen en riesgo tu inbound marketing

el inbound marketing es una metodología totalmente recomendable para muchas empresas de distintos sectores, sin embargo, así como la mayoría de las cosas, también puede haber un lado no tan productivo en el asunto. Y no es precisamente que sea algo que falle dentro de la metodología pues es real que resulta 100% funcional, pero más bien, el inbound marketing es un compromiso que se debe asumir con bastante responsabilidad y tener en cuenta que no se debe dejar de hacer aún cuando ya se hayan logrado los objetivos planeados, siempre hay algo que mejorar y nuevas cosas que perseguir. Lo más seguro es que nunca te hayas puesto a pensar ¿cuáles son las situaciones que pueden poner en riesgo tu estrategia inbound?

https://www.linkedin.com/pulse/5-situaciones-que-ponen-en-riesgo-tu-inbound-manuela-villegas/

Qué NOOO es inbound marketing

Google está lleno de artículos sobre qué es inbound marketing y hace tiempo que esta temática está en auge. Ha llegado un punto en que parece que todo el mundo se atreve a convertirse en experto en inbound marketing y cómo diseñar una estrategia inbound sin tener claras algunas premisas técnicas o profesionales.

https://www.linkedin.com/pulse/qu%C3%A9-nooo-es-inbound-marketing-manuela-villegas/

Sí Señor, Manuela Villegas y su gran Agencia Digital

“Empecé esta agencia en el año 2014, como socia fundadora, contadora, community manager, representante legal, redactora y única trabajadora (all inclusive), como mi segundo emprendimiento empresarial basado en la investigación y aprendizaje validado publicitario. En ese entonces el marketing digital sólo era una pequeña parte de la acción presupuestal y muy pocas marcas se atrevían a esto. Como Community Manager desde 2009 y único lineal laboral, era importante profesionalizar mi trabajo y hacer que mi rama y guerrilla media market saliera de ese oscurantismo con que se veía en esa época y tuviera una mayor visibilidad. Las redes sociales eran pocas y los que trabajamos en esto éramos los raros de las grandes agencias. Yo personalmente, nunca me sentí cómoda con la forma de vender de las agencias ni la forma en que creaban sus estructuras organizacionales, ante lo cual me revelé y construí la mía, con una estructura horizontal (todos somos dupla de todos), donde los que más ganan son los que más trabajan, nadie trasnocha (se cierra la agencia a las 6:00 p.m.), solo existe una ejecutiva de cuentas la cual soy yo, y yo respondo y doy la cara por todo el trabajo de mi equipo que actualmente está compuesto por 30 personas en Colombia. Muchas personas se sorprenden que seamos una agencia que no trasnochemos pero todo hace parte de un trabajo de optimización de tiempo, que todos los que trabajamos en este ideal tengamos VIDA después del trabajo y sincronización entre los equipos y eso sí; muchos grupos de Whatsapp.

https://copublicitarias.com/si-senor-agencia/

¿Quieres saber cuál es el método ideal para potenciar tus redes sociales?

Si piensas en la velocidad con la que la tecnología y los consumidores cambian, es casi comparable a la velocidad de la luz. ¿Estás preparado para esta carrera tecnológica? Si no sabes cómo hacerlo acá te contamos la forma que logrará que con tan sólo un clic tu información y tu marca crucen continentes de manera rizomática. La combinación ganadora está compuesta por medios digitales y una dosis extrema de creatividad, ambas necesarias para sobrevivir al mercado intenso y competitivo al que nos enfrentamos.

https://m2m.com.co/actualidad/quieres-saber-cual-es-el-metodo-ideal-para-potenciar-tus-redes-sociales/

“Growth Hacking”: Revolución en marketing

Manuela Villegas, CEO y Fundadora de la agencia publicitaria “Sí Señor”, con la que maneja cuentas de Sony Music, Viajes y Seguros Falabella y Chevrolet, entre otros que le generan ingresos de más de un millón de dólares anuales, es una reconocida growth hacker que ha podido sobresalir en esta nueva coyuntura tecnológica e industrial.

https://www.forbes.com.mx/growth-hacking-revolucion-marketing/

Perfil en Mentes a la Carta

https://www.mentesalacarta.com/conferencistas-capacitadores-coaches/manuela-villegas