

5.0

Comentarios (1)

Manuel Caro

Bogotá, Colombia

Conferencista | Capacitador | Coach | Docente | Moderador | Panelista

País de residencia: Colombia

Nacionalidad: Colombia

Idiomas: Español, Inglés

Áreas de conocimiento

Marketing Digital, Transformación Digital, Innovación, Tecnologías Exponenciales, Modelos de Negocio Digitales, Social Selling, Social Media Marketing, Marketing de Contenidos, Marketing en Buscadores SEO, Marketing en Buscadores SEM, Facebook Marketing, ECommerce, Inbound Marketing, Public Speaking, Inteligencia Artificial Mkt, Planeación Estratégica Marketi, Economía de la Colaboración, Comunicación Asertiva, Pauta Digital, Métricas del Marketing Digital.

Descripción del perfil

Consultor experto en Marketing Digital y Transformación Exponencial de Compañías, es Ingeniero de Sistemas de la Universidad de los Andes y cuenta con una experiencia de +28 años en la creación y ejecución de proyectos en Marketing y Negocios Digitales para más de 600 empresas en Latinoamérica de la talla de Unilever, el Gobierno de Aruba, Kimberly Clark, Universal Music, Pfizer, Novartis, Abbott, Smurfit Kappa, Claro Colombia, KIA Motors, ENEL, Laboratorios ROCHE, MacPollo, entre otras. Actualmente dirige su propia Agencia de Marketing Digital, MDE Consulting Group, así como una consultora en temas de Transformación Digital de negocios, EXPONENCIAL-MENTE, con clientes en toda la región. Es embajador de IBM Colombia en Inteligencia Artificial para Marketing "Watson on Marketing's Pioneer", Promotor de LinkedIn Latinoamérica en Social Selling y Embajador de la organización de consultores OpenExO. Recientemente fue incluido en la lista "TOP50 de los Líderes de Pensamiento e Influenciadores B2B con los cuales trabajar en Latam para 2023" por la organización Thinkers360. Catedrático y Conferencista internacional en +450 conferencias en 12 países de Latinoamérica y Europa, para audiencias de hasta 5.000 personas, y +350 cursos profesionales para más de 20 universidades, escuelas de negocios e incompanies de 9 países de Latinoamérica. Sobre sus conferencias Tiene en su haber más de 35 temas sobre Marketing, Negocios y Transformación Digital. Algunos de los temas más impactantes son: - "El Reto NO es Digital": Re-Piense, Re-Defina y Re-Cree su estrategia de Marketing apalancándose en los medios digitales, para que su negocio sobreviva con éxito en esta nueva normalidad. - "El Futuro es mejor de lo que piensas": Un entendimiento de cómo la tecnología está cambiando la manera en que vivimos, como hacemos negocios, como nos contactamos con el mundo. Versa sobre cómo entender los nuevos negocios que, basados en Tecnologías de Información, nos están llevando de una administración de escasez a unas administraciones de abundancias. - "Darwinismo Digital": 5 aprendizajes digitales para sobrevivir a la Revolución Tecnológica sin perder el norte de sus negocios. - "Tu negocio NO volverá a ser normal": Conferencia ilustrativa sobre los diferentes modelos de negocios tradicionales y nuevos, llevados al mundo digital - "Social Selling: Cómo aprovechar el potencial de LinkedIn para tu negocio": Hacer presencia en internet es ahora una obligación, pero, ¿cómo convertir las presencias sociales de nuestros ejecutivos en un verdadero canal de generación de negocios para las compañías? Se muestra el aporte que para las empresas significa el manejo direccionado que de sus redes sociales profesionales hagan sus empleados. ¿Qué se lleva la audiencia? Manuel es conocido por su habilidad para transmitir conocimientos complejos de manera clara y concisa, lo que lo convierte en un conferencista muy solicitado en eventos de marketing digital en todo el mundo. Entrega una visión seria, aterrizada y basada en su propia experiencia, de los grandes beneficios que a nivel de resultados, ofrecen los medios digitales para las marcas. TEMAS: - Transformación Digital - 4ta Revolución Industrial - Negocios Digitales - Inteligencia Artificial en Marketing - Marketing Digital Estratégico - Planeación estratégica - Inbound Marketing - Social Media Marketing - Search Marketing - Facebook Marketing - Mobile Marketing - eCommerce – Ventas Digitales - Social Selling – Vendedor Digital - La Economía de la Colaboración - El nuevo consumidor digital - Modelos de Negocio - Herramientas Digitales de uso práctico en los negocios - Marketing Verde SECTORES: - Tecnología - Consumo Masivo - Retail - Turismo (Destinos, Hoteles, Aerolíneas, Agencias, etc) - HORECA - B2B - Farmacéutico, Profesionales de la Salud - Nutrición - Política - Periodismo - Inmobiliario - Funerario - Cooperativo - Automotriz - Música - Educación Superior - Manejo de Crisis - Sostenibilidad Empresarial

Conferencias, Cursos o Talleres

El Reto NO es Digital

De 1 Hora a 2 Horas

Re-Piense, Re-Defina y Re-Cree su estrategia de Marketing apalancándose en los medios digitales, para que su negocio sobreviva con éxito en esta nueva normalidad

El Futuro es mejor de lo que piensas

De 1 Hora a 2 Horas

Un entendimiento de cómo la tecnología está cambiando la manera en que vivimos, como hacemos negocios, como nos contactamos con el mundo. Versa sobre cómo entender los nuevos negocios que, basados en

Tecnologías de Información, nos están llevando de una administración de escasez a unas administraciones de abundancias

Darwinismo Digital

De 1 Hora a 2 Horas

5 aprendizajes digitales para sobrevivir a la Revolución Tecnológica sin perder el norte de sus negocios

Tu negocio NO volverá a ser normal

Flexible

Conferencia ilustrativa sobre los diferentes modelos de negocios tradicionales y nuevos, llevados al mundo digital

Social Selling: El nuevo vendedor 4.0

Flexible

Hacer presencia en internet es ahora una obligación, pero ¿cómo convertir las presencias sociales de nuestros colaboradores en un verdadero canal de generación de negocios para las compañías? Se muestra el aporte que

para las empresas significa el manejo direccionado que de sus redes sociales profesionales hagan sus empleados

Taller Public Speaking - Tecnicas para hablar en publico en un mundo híbrido

Flexible

Glosofobia es el miedo a hablar en público, es el miedo mas generalizado entre todos los humanos. En esta conferencia el autor explora 15 consejos básicos para poner en práctica a la hora de tratar de comunicar algo para los otros, sean 5 o sean 5.000

Herramientas Digitales para Emprendedores / Curso Práctico de Marketing Digital

4 Horas o más

"Recorrido por los recursos que en internet se pueden conseguir para apalancar los negocios de los emprendedores. Curso se puede ofrecer tambien Incompany o especializado para un Sector en específico."

Taller Comunicación Asertiva para Equipos

4 Horas o más

El reto de comunicar en época de post-pandemia. Cómo transmitir contenidos que apoyen la construcción de esta nueva realidad cuando nos encontramos en un ambiente desestabilizador, donde las palabras que usamos en el día a día son desmoralizantes?

Taller Modelos de Negocio Digitales: Reinventando su negocio apoyado en Internet

De 2 Horas a 4 Horas

Taller inspirador sobre las diferentes opciones de negocios tradicionales y nuevos, llevados al mundo digital

Taller eCommerce: Oportunidades de las Tiendas Online para la continuidad de su negocio en digital - Migración de negocios a Tiendas Online

Flexible

Partiendo de definir en qué consiste el modelo de negocios Tienda Online, exploraremos sus características, los factores secretos a tener en cuenta a la hora de implementar un eCommerce, y se mostraran recursos, plataformas y aliados con quienes contar a la hora de ejecutar este negocio.

TeleMedicina: Compendio de Herramientas Digitales para ejercer la Medicina en épocas de Cuarentena

Flexible

En un mundo que ha cambiado radicalmente duranta las últimas semanas, cambiando hacia lo digital en la mayoría de sectores de desempeño, al profesional de la salud se le han sumado el encontrar pacientes cada vez más empoderados con la información que encuentra en la internet, con las restricciones de movilidad y encuentro a que nos ha llevado la crisis del COVID-19. Esta capacitación pretende mapear cómo ha evolucionado la relación médico-paciente, mostrando de una manera práctica las oportunidades para nuestros profesionales de mantenerse vigentes y primordiales a través de recursos digitales dispuestos para un mejor desempeño de su gestión

Taller Marketing con Influenciadores

Flexible

El marketing con influencers cada vez tiene más peso y, en muchas ocasiones, más éxito en las campañas de publicidad que con otros medios digitales mas "convencionales". En este taller, Manuel Caro nos guiará en el camino de cómo las empresas pueden aprovechar la influencia de estos perfiles para sus estrategias de marketing.

Experiencias

CEO y Director General

MDE Consulting Group SAS

2011 - Actual

CEO y Director General

Exponencial-Mente SAS

2020 - Actual

Director Diplomado Marketing Digital

Universidad EL Bosque

2016 - Actual

VP Negocios

Imagen Digital - ID Interactive

2006 - 2011

Director Comercial

GFE Germany

2005 - 2006

Director de Tecnología Colombia-Ecuador

DuPont Pinturas Automotrices de Venezuela

2000 - 2003

Estudios

Ingeniero de Sistemas y Computación

Universidad de los Andes

1998

Artículos

10 Habilidades en Marketing Digital en las que debería invertir para su negocio en el 2021

Articulo Central y Cover de la edición 379 de la Revista Busines Venezuela de la Cámara Venezolana Americana de Comercio. Hablo de las habilidades en Marketing Digital necesarias para este 2021 para las empresas de la región

https://issuu.com/venamcham_vzla/docs/379/14

Contenido, Redes Sociales y SEO, en la esencia de un marketing digital eficaz

A partir de una entrevista y la filmación de 2 cápsulas de video para la comunidad de interés de esta prestigiosa Universidad bogotana, el equipo de redacción produjo esta publicación que está colgado en su portal web

https://www.cesa.edu.co/news/contenido-redes-y-seo-en-la-esencia-de-un-marketing-digital-eficaz/

4 Aspectos claves que aportan los medios digitales dentro del modelo de negocio de su empresa en esta nueva normalidad

4 aristas a tener en cuenta: Lo tangible y lo intangible que entregas en cada transacción, y lo tangible y lo intangible que recibes en cada una de ellas.

https://colombiacooperativa.coop/2021/12/edicion-147/#dflip-df_18546/8/

El área de comunicaciones, ¿un gasto o una inversión?

El sector solidario y cooperativo se enfrenta con frecuencia a este interrogante, pero ¿cuál debería ser la lectura adecuada?, ¿es válido evaluar la efectividad de las comunicaciones bajo el balance del retorno de la inversión?, ¿cómo opera el contenido efectivo en redes? Este y otros interrogantes fueron respondidos en otra amena charla con el Director de la Revista Perspectiva, Mauricio Navas.

https://somosperspectiva.com/ediciones-perspectiva/#edicion38-digital-perspectiva/28/

Los datos son el oro del siglo XXI para los nuevos comunicadores

En una entretenida charla con Mauricio, a la salida de un evento para el sector solidario con ASCOOP, charlamos acerca de cómo la pandemia revolucionó el mundo digital, por qué las ventas hoy se definen por la calidad de los contenidos y cuál es la importancia de comunicar el propósito de una entidad fundamentado desde su identidad cooperativa.

https://somosperspectiva.com/ediciones-perspectiva/#edicion38-digital-perspectiva/26/

3 Habilidades Fundamentales de Marketing Digital en las que debería invertir para su negocio ¡desde ya!

Para darle a su negocio las mejores posibilidades de éxito, necesita invertir en habilidades de marketing digital desde ahora mismo. Por una sencilla razón: los medios digitales ahora proporcionan la máxima visibilidad a sus productos y convierten a los clientes. En este artículo me refiero específicamente a: Contenidos, Redes Sociales y Buscadores.

https://issuu.com/gtecnologiaeinnovacion/docs/revista_unit_edicio_n_3/41

La mala hora de las aplicaciones y su salida de Colombia

En entrevista para el periódico El Tiempo, de Colombia, propongo el concepto: 'Crisis de la Economía de las Plataformas'

https://www.eltiempo.com/tecnosfera/apps/beat-por-que-salen-las-aplicaciones-de-colombia-717413

Las marcas debieran saberlo: Las experiencias personalizadas son la apuesta del momento

Edición de Fin de Año de la Revista de la Asociación AMDD Chile, donde trato los siguientes temas: - 5 Tendencias en Marketing Digital para 2023 - La Transformación Digital como un camino de sobrevivencia para las empresas - Recomendaciones para que las compañías mantengan un crecimiento en 2023 - Las Experiencias Personalizadas como la apuesta del momento para conectar con los consumidores - Innovaciones de marketing digital efectivo en que las startups y empresas deben invertir - Consejos y Tips desde el Digital Marketing para las empresas que están comenzando

https://v3ar.zone-secure.net/19182/1710936/?initState=nowelcomepage#page=21

Perfil en Mentes a la Carta

https://www.mentesalacarta.com/conferencistas-capacitadores-coaches/manuel-caro