



# Idea → Internet → Èxit

Negoci virtual. Èxit real.

## INTRODUCCIÓ

La majoria dels empresaris, gerents i directius que prenem decisions sobre el desenvolupament del negoci no vam néixer a l'era digital. Vam estudiar sense ordinadors i sense Internet. Pensem en Internet com una possibilitat per captar clients, per augmentar les vendes i per expandir el negoci a nous mercats. Ens sedueixen les xifres que mouen Privalia, Atrapalo o Tuenti. Volem aprofitar les oportunitats que ofereix la xarxa.

Hi ha multitud de seminaris sobre màrqueting *on line*. Gairebé tots són impartits per tècnics per a tècnics. D'altres, amb gran rigor acadèmic, però amb escassa utilitat pràctica.

Aquest és un programa diferent. Una guia personalitzada per adaptar la planificació al medi *on line*. Des de la perspectiva del directiu, Alon Shamai Pupkin ens parlarà del posicionament, dels anuncis *on line* i de les xarxes socials com a vehicles per assolir i controlar els resultats.

**És una oportunitat excepcional. És el primer pas per millorar els resultats gràcies a Internet.**

## ALON SHAMAI PUPKIN

Va néixer a Israel fa 41 anys. Ha estudiat informàtica, finances i màrqueting. **Amb 23 anys va fundar la seva primera empresa a Internet. Una empresa que va arribar a cotitzar a Borsa.** L'any 2000 Alon va viure en primera persona la punxada de les puntcom.

Ha treballat a Israel, Itàlia i els Estats Units. Actualment viu a Barcelona amb la seva dona i els seus dos fills. Fa set anys es va establir a Catalunya, va aprendre castellà i va fundar FloraQueen.



[www.floraqueen.es](http://www.floraqueen.es)

FloraQueen es basa en un sistema de venda *on line* que permet lliurar flors a domicili a més de cent països el mateix dia en què es realitza la comanda. Treballa amb 25.000 floristeries d'arreu del món. **Gestionen sis webs, està previst llançar-ne tres més al 2011 i quatre al 2012.** En l'actualitat, compta amb un equip de trenta-cinc persones a les oficines de Barcelona i quatre més a les de Polònia.

FloraQueen va iniciar la seva activitat el 2004, amb una inversió de 50.000 €. **Les vendes han crescut des dels 50.000 € del primer any als 6 milions d'euros el 2010.** És una companyia rendible des de fa tres anys i espera assolir els 25 milions d'euros de facturació el 2013.

FloraQueen: [www.floraqueen.com](http://www.floraqueen.com) · FloraQueen Espanya: [www.floraqueen.es](http://www.floraqueen.es)



Alon Shamai Pupkin

Organitza



Idea → Internet → Èxit  
Negoci virtual. Èxit real.



## BENEFICIS DEL PROGRAMA

Es focalitza en la presa de decisions. La finalitat és facilitar la determinació d'objectius, els recursos necessaris, el *timing* i els sistemes d'indicadors de control, així com comprendre les diferències i similituds de les operacions *on line* respecte de l'activitat tradicional.

### Objectius:

- ❖ Ordenar i aclarir idees respecte del negoci a Internet
- ❖ Conèixer-ne els punts clau o aspectes crítics
- ❖ Servir com a guia de treball personalitzada

L'exclusiva metodologia del programa ofereix respostes i solucions personalitzades. Dóna les claus que permeten aplicar en la pràctica real i de forma immediata els temes tractats.

## METODOLOGIA

### 1. Abans del seminari presencial

Estudiem per separat la situació i les motivacions concretes de cada assistent. Després de l'estudi, adaptem el temari amb continguts personalitzats d'interès.

### 2. Durant el seminari presencial

Dediquem un temps considerable a respondre a les preguntes i comentaris dels assistents. Treballem sobre els propis webs d'aquests i amb referents propers.

### 3. Després del seminari presencial

Fem arribar a cada assistent un registre sintètic de les qüestions més rellevants que hagin sorgit a partir de la interacció amb el ponent i amb altres assistents.

### Consultoria per cortesia de Mercadigital

**El nostre desig és que el teu projecte de negoci a Internet esdevingui una realitat. Com a assistent a aquesta edició del programa, disposaràs de 4 hores de consultoria *on line* per assessorar-te durant la posada en marxa.** (Contactar amb Sònia Verdú, via *email* a [s.verdu@mercaconsult.cat](mailto:s.verdu@mercaconsult.cat) o al 93 726 88 77, per a més detalls.)

## A QUI S'ADREÇA

El programa s'adreça a presidents, gerents, directors generals i directors funcionals, així com a gestors d'empresa amb responsabilitat sobre l'estratègia del negoci a Internet.

Es planteja la matèria des d'un punt de vista estratègic i de direcció executiva. No és necessari tenir coneixements tècnics d'informàtica i Internet per obtenir un rendiment òptim del programa.

## TEMARI

### Què vols aconseguir a Internet

Reflexió sobre l'activitat de l'empresa a Internet.

### Com fixar objectius

Eines i tècniques per dimensionar el mercat i la competència.

### Com passar de petit a gran

Aspectes clau i eines per adaptar els recursos al ritme de creixement.

### Com promocionar el teu projecte *on line*

Conceptes fonamentals sobre PPC, Analytics, Facebook, Twitter, etc.

### Mesurar i valorar resultats. Velocitat i ritme

Consideracions i reflexions sobre la necessitat de cercar resultats immediats (a molt curt termini).

### Eines *Cloud Computing*

Referències i eines per aprofitar les oportunitats que ofereix el *Cloud Computing* (Dropbox, Google Apps, etc).

### El perfil del líder de projecte

Qui posem al davant? Informàtica vs. Màrqueting.

### Claus per seleccionar proveïdors

Pautes per valorar la competència tècnica dels proveïdors.

## AGENDA

**Termini de preinscripció:** 11 a 25 de març

**Fi del procés d'admissió:** divendres 1 d'abril

**Seminari presencial:** dimecres 13 d'abril

**Enviament de material personalitzat:** dimecres 20 d'abril

### Març

dl.	dt.	dc.	dj.	dv.	ds.	dg.
	1	2	3	4	5	6
7	8	9	10	11	12	13
14	15	16	17	18	19	20
21	22	23	24	25	26	27
28	29	30	31			

### Abril

dl.	dt.	dc.	dj.	dv.	ds.	dg.
				1	2	3
4	5	6	7	8	9	10
11	12	13	14	15	16	17
18	19	20	21	22	23	24
25	26	27	28	29	30	

### Lloc:

Mercaconsult (Sala Lluís Companys).  
c/ Àngel Guimerà, 25, entl.  
08201 Sabadell  
[Veure mapa](#)

### Agenda de la jornada:

- 11.30 Recepció i benvinguda (15 min.)
- 11.45 1a part (120 min.)
- 13.45 Dinar col·loqui (60 min.)
- 14.45 2a part (90 min.)
- 16.15 Break (15 min.)
- 16.30 3a part (90 min.)
- 18.00 Final

## PREINSCRIPCIÓ

Per emplenar el formulari de preinscripció *on line*, clica [aquí](#) o accedeix al lloc:  
<http://www.mercaconsult.cat/idea-internet-exit/preinscripcio>

Si no pots accedir al formulari *on line*, si us plau, contacta amb Sònia Verdú via *email* a [s.verdu@mercaconsult.cat](mailto:s.verdu@mercaconsult.cat) o truca al telèfon 93 726 88 77.

## PROCÉS D'ADMISSIÓ I DRETS D'INSCRIPCIÓ

Places limitades. Nombre màxim de participants: 10 persones.

### Procés:

1. Emplenar el formulari de preinscripció dins del termini establert. Rebràs un *email* on s'indiquen els passos a seguir per completar l'admissió.
2. Emplenar el formulari d'admissió. Et comunicarem el resultat com a màxim un dia després del tancament del procés d'admissió.\*
3. Liquidació de la factura. S'ha de liquidar com a màxim 15 dies abans de la realització del seminari. Per formalitzar el pagament, podeu contactar amb Sònia Verdú, [s.verdu@mercaconsult.cat](mailto:s.verdu@mercaconsult.cat), o al 93 726 88 77.

**El preu del programa és de 1.300 €.**

### Està inclòs en el preu:

- ❖ Estudi previ
- ❖ Personalització de continguts
- ❖ Documents i materials de suport
- ❖ Menú i *coffee breaks*
- ❖ Documentació personalitzada en finalitzar el seminari

\*Els principals criteris de selecció són la proximitat d'interessos entre els assistents i les motivacions per assistir-hi. El fet d'haver emplenat la preinscripció i el formulari d'admissió no dóna dret a assistir al seminari presencial. La inscripció quedarà confirmada via *email* o per telèfon un cop superat el procés d'admissió i realitzat el pagament íntegre de l'import del programa.

Col·labora

 **mercaconsult**  
el nostre valor. les persones

Idea → Internet → Èxit  
Negoci virtual. Èxit real.