¿Marketing Coach ?

JUANJO AMENGUAL

GENERO INGRESOS A LAS EMPRESAS A TRAVÉS DEL MARKETING

- Ayudo estructurar el marketing y las ventas, a que las empresas que van a "salto de mata" se transformen digitalmente y simplifiquen y enfoquen su marketing de forma productiva.
- Desarrollo y ejecuto plan de marketing y ventas
- Formación / mentoría en marketing digital , gestión de equipos y técnicas de venta a personal interno.

CONTACT DETAILS

jj@juanjoamengual.es
Mobile: +34669325295
www.juanjoamengual.es
www.marketingproductivo.es
www.plandeenfoque.com
www.linkedintutorial.es

(...)

TRANSFORMACIÓN DIGITAL DE LAS EMPRESAS

- Elaboración de plan de marketing y ventas práctico con objetivos claros.
- Formación y coaching ejecutivo y de perfiles de marketing y ventas
- Creación y seguimiento de plan de marketing.
- Automatización de flujos de venta
- Implantación de marketing de contenidos B2B
- Creación y asesoramiento de equipos de marketing y ventas

Las empresas compran mi tiempo para multiplicar el suyo

CONSULTORIA DE MARKETING Y VENTAS DE EMPRESAS B2B

- Elaboración de plan de marketing y ventas práctico con objetivos claros.
- Formación y coaching ejecutivo y de perfiles de marketing y ventas
- Creación y seguimiento de plan de marketing.
- Automatización de flujos de venta
- Implantación de marketing de contenidos B2B
- Creación y asesoramiento de equipos de marketing

MARKETING B2B- PLANES

Plan b 2 b

Elaboración de plan de marketing

- Elaboración de plan de marketing
- Reunión quincenal

200 €/mes

Gestión de LINKEDIN®

- Incluye Plan B2B
- Generamos oportunidades de negocio en base a tu/s clientes ideales.
- Creamos tu perfil profesional de empresa.
- Creamos y difundimos contenido relevante.
- Generamos leads de valor.
- Posicionamiento de referencia en Linkedin®
- Reunión de análisis y seguimiento de resultados semanal.

350 €/mes

PREMIUM b 2 b

Asesoramiento total

- Gestión de Linkedin
- Plan b2b
- Gestión de
  - Email marketing
  - Campañas , posicionamiento y estrategia en Youtube
- Reunión de análisis y seguimiento de resultados semanal.

450 /mes

Extra b 2 b

Dirección de marketing y ventas

Elaboración de plan de marketing coordinación y ejecución :

- Gestión de canales:
  - Linkedin
  - Email marketing
  - Youtube
  - Google Ads
  - Una red social
- 3 contenido SEO/ mes
- 1 video editado / mes
- Consultoría- Formación

810€ /mes

MARKETING B2B- TARIFAS

Contenidos SEO

- Elaboración de 4 contenidos mensuales 400 palabras.
- Fotografía con copyright incluida en cada contenido
- Gestión de trabajos de posicionamiento en Google

Propuesta 270 € / mes

Email marketing b2b

- Apertura de canal Active campaign/ Mailchimp y setup
- Realización de campañas y boletín a clientes.
- Realización , flujo de automatización y segmentación

Propuesta 250 € / mes

Facebook/Instagram

- Apertura y setup de canales.
- Gestión de canal / 5 contenidos semanales.
- Gestión de conversaciones

Propuesta 350 € / mes

Facebook/Instagram ADS

- Apertura y setup de canales.
- Gestión de campañas.
- Gestión de públicos personalizados
- Remarketing

Propuesta 170 € / mes

Google Youtube ads

- Apertura y setup de canales.
- Gestión de campañas.
- Gestión de públicos personalizados.

Propuesta 270 € / mes

Youtube marketing

- Creación / revisión de canal.
- Posicionamiento en el canal
- Estrategia de contenidos para posicionamiento
- Campañas de publicidad

Propuesta 250 € / mes

MARKETING B2B- TARIFAS

Linkedin

- Desarrollo de estrategia de marketing de contenidos.
- Creación y adecuación de perfil personal profesional y de empresa.
- Gestión de contactos y generación de oportunidades de negocio
- Difusión de contenidos a clientes objetivo.
- Crecimiento del número de contactos de valor.
- Mantener diariamente una respuesta online.

Propuesta 350€ / mes

WEB

- Wordpress: Gratis - Tema: Gratis
- Desarrollo del Sitio
- Responsive /ligera
- Página de Inicio - Hasta 4 Páginas adicionales personalizadas - Formulario de Contacto
- Blog noticias

Propuesta 750 €
Mantenimiento (opcion: 50 €/mes)
No incluye hosting y dominio

Ecommerce

- Desarrollo del Sitio
- Shopify Basic: 29€ mensuales
- Tema: Gratis
- Incluye: - Página de Inicio - Catálogo con filtros - Página "About the Company" - Formulario de contacto - Carrito de compras - Procesamiento de pagos
- Hasta 50 artículos
- Hasta 5 fotos

Propuesta 900€

Mantenimiento (opcion: 30 €/mes)

Primero analizamos, realizamos diagnóstico y luego hacemos y ejecutamos el plan

CLIENTES (Algunos)

CONSULTORIA

- Grupo Cursach
- Imprenta Bahía
- Evoluciona (Grupo)
- Afedeco
- Federación Balear de transportes
- Mutua Balear
- Level electronics
- Cámara de Comercio
- Ones Moda
- Foro vacacional
- Tomeu Vidal Abogados
- Vilchez abogados
- Cisnsa
- Editora Balear / Diario de Mallorca
- Esports 85
- Fergus Hotels
- Playa Esperanza Hotels
- Gas Gregal
- Illes centres de Fitness
- Princesita
- Colegio de arquitectos técnicos de Baleares
- Quely
- Pans Semar
- Bilyfer relojes
- Bufete Arrom
- Gispert depuración de aguas
- Telecom Balear
- Nord Arbona Pizá / Menerga España
- Restaurante Swaiger
- Tecnicars Mallorca / Suzuki
- Grillmeister
- Equus Mallorca
- Mayfe
- Eteu containers
- Omnia consulting
- Pata negra Salamanca
- Respiralia
- Munar Fullana
- Dos Perellons
- SODEXO

(...)

Las empresas compran mi tiempo para multiplicar el suyo

FORMACIÓN MENTORÍA MARKETING

FORMACIÓN EN MARKETING ORIENTADA A CREAR Y EJECUTAR UN PLAN DE MARKETING, CON MENTORÍA INCLUIDA

Temario

- Qué es el Marketing en tu proyecto y cómo implantarlo en 15 pasos
- Las ocho leyes y los siete pecados del marketing.
- El marketing en el siglo 21 y los cuatro pilares.
- Análisis de mercado
- Naming.
- El Plan de ruta del proyecto
- La propuesta única de venta.
- Las necesidades del cliente.
- La propuesta de valor.
- El DAFO que te enfocará a tus objetivos reales.
- Producto, Pricing, distribución y Promoción. (
- Pricing Modelos Freemium, premium, de curva, Westendorp.
- Distribución. B2B, B2C, Afiliación y Partnership.
- Objetivos y estrategia a seguir .Cuales son tus grupos de interés, "buyer persona". competencia y diferenciación
- El marketing de contenidos. Dayketing.
- Facebook .Funcionamiento y uso,
- Publicidad en Facebook
- Linkedin, uso y publicidad.
- Instagram.Uso y publicidad.
- Twitter .
- Whatsapp, Messenger. Uso y publicidad
- Google . Pago por click en buscadores.
- SEO Posicionamiento inpage
- Google My business / Google Maps
- Inbound marketing.
- Diseño con Canva
- Landing pages -White papers
- Email Marketing
- Marketing en Podcast.
- Posicionamiento en buscadores por voz
- Youtube marketing ,SEO y publicidad.
- Marketing automático: chatbots...
- Técnicas de venta y negociación

CONTACT DETAILS

jj@juanjoamengual.es
Mobile: +34669325295
www.juanjoamengual.es
www.marketingproductivo.es
www.plandeenfoque.com
www.linkedintutorial.es

FORMACIÓN VENTAS Y COACHING COMERCIAL

FORMACIÓN EN MARKETING PARA
EQUIPOS DE VENTA Y
DIRECTORES COMERCIALES

- Qué es el Marketing en ventas y cómo implantarlo.
- Las ocho leyes y los siete pecados del marketing.
- El Plan de ruta comercial
- La propuesta única de venta.
- El cliente, buyer persona,
- Las necesidades del cliente.
- La propuesta de valor. Diferenciación .Competencia.
- Los objetivos
- Cuadro de mando comercial y la ejecución .
- Gestión del tiempo
- Cómo gestionar tu tiempo y priorizar .
- Google o la agenda como gestor
- Gestión comercial y de equipos.
- Coaching comercial y gestión de equipos
- Prospección, técnicas de venta.
- Las fases de la venta: Apertura.
- El sondeo y la propuesta
- El cierre en la venta.
- La gestión de la queja
- Técnicas de negociación
- Desarrollo del cliente.
- Venta cruzada. Crosselling
- Upselling y Bundling
- Fidelización del cliente
- Linkedin . Funcionamiento y uso.
- Whatsapp, Messenger y teléfono, uso .
- Email Marketing.

(...)

CONTACT DETAILS

jj@juanjoamengual.es
Mobile: +34669325295
www.juanjoamengual.es
www.marketingproductivo.es
www.plandeenfoque.com
www.linkedintutorial.es

PLAN DE EMPUJE

PLAN ESPECIAL INTENSIVO PARA APRENDER A HACER EL PLAN DE MARKETING Y A USAR LOS CANALES DE MARKETING DIGITAL PARA LLEVARLO A CABO

Es un programa intensivo de marketing práctico y mentoría donde aprenderás de forma práctica marketing digital para lanzar tu negocio.Los inscritos aprenderán a analizar y enfocar su negocio al nuevo mundo digital , a hacer su plan de marketing del negocio o proyecto y a ejecutarlo con especial énfasis en el uso práctico de los canales de marketing digital de promoción y comunicación. Duración: Intensiva , 8 sesiones, 2,5 horas al día , de Lunes a Viernes. Formación completada con mentoría grupal cada tarde del curso. Además de la formación teórica y práctica para llevar a cabo todo lo necesario para gestionar tu marketing existe la posibilidad de horas de mentoría personalizada para ponerla en práctica después del curso

DIA 1
Haz el plan de marketing El marketing en el siglo XXI.Cómo construir nuestra hoja de ruta y marca. Nuestro plan de acción, técnicas de dayketing. Plantillas del plan
DIA 2
Nuestro cliente y producto. Innovar y diferenciarse. Nuestro cliente objetivo. Cómo detectar quién es nuestro cliente con uso del Big data. Cómo innovar y diferenciarse en marketing. El posicionamiento de nuestra marca. Cómo determinar los canales online para captar clientes.
DIA 3
Uso y publicidad en Facebook / Instagram Uso de Facebook. Cómo hacer publicidad en Facebook. Cómo hacer campaña en Instagram Ads. Cómo diseñar nuestras campañas y cartas a través de programas de diseño fáciles y gratuitos. Uso de Canva.
DIA 4
Google Ads, Google Maps. Abrir una cuenta de Google Ads. Campañas en el buscador de texto , display y Youtube. Google Maps como posicionamiento local. Cómo usar y estar arriba en Google Maps cuando nos busquen. Contenidos.
DIA 5
Email marketing y automatización de marketing. Email marketing. Captar datos. Abrir una cuenta en mailchimp. Realizar una campaña. Automatización de email marketing.
DIA 6
Audiovisual – Video Youtube : crear canal Youtube uso del canal, posicionamiento y contenidos. Uso de herramientas móvil/ desktop. Grabar y montar. Filmora studio, Inshot, OBS Studio.
DIA 7 Otros canales: Linkedin: para llegar a las empresas y profesionales de la zona. Facebook Messenger. respuesta automática y comunicación. Uso de WhatsApp. Whatsapp business. Twitter , publicidad.
DIA 8 Elaboración del plan de marketingContrucción de hoja de ruta y plan de acción

PERSONALMENTE

Consultor de marketing y ventas.Experto universitario en marketing online y social media marketing. Especialista en B2B , marketing de canal y gestión de equipos de alto rendimiento.
He estudiado derecho e Investigación y técnicas de mercado. He ejercido mi labor profesional en diversos medios de comunicación nacional (Onda Cero, Cope) y he sido responsable de distribución y comercial en dos multinacionales de Telecomunicaciones, Telefónica móviles España (Movistar) sanidad (Sanitas).He sido durante 5 años director de marketing y ventas del Real Mallorca en primera división.
Fundador y director de Marketing Consulting, MCM, consultora de marketing y ventas y AGN marketing .Creador de la plataforma online www.mirestaurante.es y de www.forovacacional.es . Mi blog de marketing www.marketingproductivo.es , Podcast es www.mallorcapodcast.es , canal en Youtube www.plandeenfoque.com y mi web personal www.juanjoamengual.es
Creador de seminarios y network Innova network y Business de Mallorca (del Diario de Mallorca) entre otros.

Doy formación en el master de marketing digital y socialmedia de la Universitat de les illes Balears, marketing digital para el empresario de España emprende de Cámaras de comercio, entre otros. Doy la parte de marketing y ventas del Postgrado de escuela de hostelería de la Universidad de las Islas Baleares y Postgrado de dirección comercial de Forempresa . En Red. es , Oficina de trasnformación digital del Ministerio de economía.
Soy formador homologado de ADECCO training.
He creado, formado y gestionado con coaching comercial , equipos de ventas y directores durante 13 años en Movistar y Sanitas.

CONTACT DETAILS

jj@juanjoamengual.es
Mobile: +34669325295
www.juanjoamengual.es
www.marketingproductivo.es
www.plandeenfoque.com
www.linkedintutorial.es

JUANJO AMENGUAL

GENERO INGRESOS A LAS EMPRESAS A TRAVÉS DEL MARKETING

TRAYECTORIA PROFESIONAL

Manager / socio | Marketing consultant

MCM Marketing Consulting | 2012- Actualidad

Consultoría de marketing y ventas.Desarrollamos negocio. Consultores especializados en obtener resultados para empresas.Departamento de marketing ventas externalizado. Realizamos y ejecutamos el plan de marketing y ventas de empresas con el objetivo de obtener resultados y vender más. Nos enfocamos en crear producto, distribución ,partnerships y negocio para nuestros clientes. www.agn.marketing wwww.mcm.cm

Director de marketing y ventas

Real Club Deportivo Mallorca | 2008- 2013

Director de áreas de negocio del club: patrocinios ypublicidad;hospitality;merchandising,ticketing,....Elaboración , ejecución, dirección y control de plande marketing del club.Direccion de ventas.Product manager.

Propietario y director

Foro vacacional | 2016 - Actualidad

Socio fundador y director del principal portal b2b de alquiler vacacional en España.www.forovacacional.es

Director de ventas

Sanitas S.A. | 2006 - 2008

Creación de estructura comercial e implantación CRM en islas Baleares.Responsable de equipo de venta a empresas.Implantación de CRM basado en Sales Force.Responsable de asignación de objetivos, prospección de mercado , motivación, dirección y control del equipo de ventas . Creación campañas marketing y promocionales. Captación y fidelización clientes del sector empresas, Instituciones y grandes colectivos

Responsable de ventas y distribución

Telefónica móviles España / Movistar | 1996-2006

Dirección comercial y de marketing de canal en Islas Baleares.Responsable de creación e implantación de red de distribución de canal indirecto,grandes superficies ,canal de agentes propios y LBM.Responsable de implantación de creación y formación de la red de equipos comerciales de venta a empresa en las islas. Asignación de objetivos de captar, y fidelizar clientes del segmento pyme e instituciones públicas en Islas Baleares.Implantacion y supervisión de C.R.M.Negociación con las empresas de mayor facturación.En el periodo inicial en la compañía, como responsable de canal especialista y venta a empresa, tenía como objetivo captar, formar, controlar y consolidar una red de distribución en Baleares. He negociado, además de con empresas especialistas del ramo, con grandes superficies y con la dirección de cadenas de electrodomésticos (LBM). Así mismo, creé , formé, incentivé y controlé la red comercial de los distribuidores, cerrando con ellos operaciones de captación de nuevos clientes.Gestion de equipos de alto rendimiento.

(...)

Para agendar cita
www.juanjoamengual.com

CONTACT DETAILS

jj@juanjoamengual.es
Mobile: +34669325295
www.juanjoamengual.es
www.marketingproductivo.es
www.plandeenfoque.com
www.linkedintutorial.es

Juanjo Amengual