

Hoy da comienzo la 6ª edición del ‘Digital 1to1’: el mayor encuentro de Networking Interactivo en España

Digital 1to1 Spain celebra su sexto aniversario los días 16, 17 y 18 de octubre en el emblemático parador de la Granja de San Ildefonso. Más de 400 decision makers (CEO, CMO, CFO, COO) de las empresas más relevantes del sector digital en España (expertos, soluciones, tiendas online y marcas), vivirán la experiencia ‘Digital 1to1’. Compañías de la talla de Coca-cola, Vodafone, Mattel, Conforama, Multiópticas o Eroski harán business en Segovia

‘Digital 1to1’ lleva cinco años conectando a empresas que desean mejorar su impacto digital con expertos que pueden ayudarles en sus objetivos. Para la que será su primera edición fuera de Barcelona, la organización ha escogido El Parador de la Granja de San Ildefonso como lugar de celebración del evento, en el entorno de la capital madrileña, una cita que no se pierden compañías de la talla de Tous, Adolfo Domínguez, Vodafone, Real Madrid, Majorica o FNAC -asistentes a los encuentros anteriores- o como los ya confirmados en esta edición: Coca-cola, Vodafone, Mattel, Conforama, Multiópticas o Eroski entre muchos otros.

Su innovador formato de networking face to face, que organiza al milímetro cada una de las agendas de los hasta más de 400 decision makers (CEO, CMO, CFO, COO) que, cada edición, acuden a hacer negocio, ha demostrado resultados de éxito entre las empresas de mayor renombre del país. En su sexto aniversario, y después del éxito de su edición a nivel europeo del pasado mes de junio, el evento llega a Segovia los días 16, 17 y 18 de octubre. Aunque ésta será ya la 6ª Edición del Digital 1to1 Spain, estamos muy ilusionados de celebrarlo por primera vez en el entorno de la capital, reforzando nuestra presencia desde hace ya más de 5 años. Estamos convencidos de que al igual que las pasadas ediciones en Barcelona, será un gran éxito tanto en número de asistentes, novedades presentadas y citas 1to1 realizadas, asegura Félix Pascual, Head of Business Development de Club Ecommerce.

Una experiencia plenamente orientada a negocio para instituciones, FMCG, Etail/Retail, soluciones Ecommerce, expertos en Transformación Digital y Digital Marketing

Se trata de 3 días de networking dirigido a los CEOs, CMOs, CFOs, COOs de las mayores empresas en España, Instituciones, FMCG, Etail/Retail, soluciones Ecommerce, expertos en Transformación Digital y Digital Marketing, entre otros sectores. La organización crea a cada uno de los invitados una agenda personalizada de citas 1to1 preestablecidas de 30 minutos con las empresas de su interés. Además, entre las diferentes presentaciones de casos comerciales y dinámicas de grupo que también se organizan, se realizarán juegos, cenas, afterwork, deporte y otras actividades para interactuar, socializar y crear vínculos con las empresas del sector digital y las marcas que representan.

Según las cifras de la organización, en estos 5 años de Digital 1to1 Spain, se ha ayudado a 860 responsables de tiendas online y marcas, y 500 representantes de 300 soluciones para el sector digital, a sellar alianzas y acuerdos y, sobre todo, a mantener de forma constante, año tras año, un

punto de diálogo real, directo y profesional. Supone una experiencia inigualable de networking profesional que ha generado hasta la fecha más de 10.000 citas 1to1 entre líderes del sector.

Ecommerce Awards 2018: más de 150 candidaturas presentadas

El encuentro acogerá la celebración de la gala de entrega de los Ecommerce Awards España 2018, los premios de referencia en el comercio electrónico español, que alcanzan este año su 9ª edición y que han recibido más de 150 candidaturas. Se otorgarán premios a 8 categorías -mejor webshop startup; mejor webshop crossborder; mejor estrategia mobile; mejor estrategia omnichannel; mejor estrategia de marketing online; mejor estrategia de transformación digital; mejor líder digital; mejor webshop España.

Programa de ponentes nacionales e internacionales

La organización ha dado a conocer algunos de los ponentes confirmados:

Casos de éxito

Laurent Journeau, Senior Business Development Manager, Qubit

Los cambios en tu web que generan más ingresos - El caso DVF

Patxi Barrios, Revenue director, Aba English

Rafael Romero - Sales Director - Selligent

Como las push notifications pueden incrementar ventas y generar engagement. Caso ABA English

David Tomás, CEO de Cyberclick Agent

Renfe -SNCF: el éxito de una estrategia 360º en marketing digital

Fabien Leurent, CEO de Mondial Relay España

Las devoluciones: ¿freno o motor de mi tienda online? Caso Venca

Dinámicas de grupo

Cristina Madrid, Communications Specialist de Splio

Fidelización: Best practices para adaptarla a nuevos modelos y consumidores

Diego Semprún, Managing director de Webtrekk

Data War: Las mejores estrategias para potenciar la conversión online

Mar Ojeda y Francisco Lobo Gutiérrez CEO y Sales Executive de Emred

Conseguir un cliente es más caro que mantener uno nuevo. ¿Qué hacemos para gestionar la recurrencia de compras y la fidelidad de los clientes?

Iñaki Bigatá y Rafael Romero, Solution Consultant y Sales Director de Selligent

De la categorización a la IA: ¿Cómo estáis trabajando vuestra personalización online y offline?

Emiliano Vidal, Managing director Southern Europe, Spring Global Mail

¿Cuáles son vuestras best practices para dejar que el consumidor tome el control sobre sus envíos?

Datos de contacto:

Axicom
671637795

Nota de prensa publicada en: [Madrid](#)

Categorías: [Marketing Madrid](#) [Emprendedores](#) [E-Commerce](#) [Recursos humanos](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>