

2017



DOSSIER

Empresario · Conferenciante · Docente



JAVIER **ECHALEKU**




PONENCIAS


Javier destaca en su faceta comunicadora por su perfil ameno y cercano. Logra conectar con el público por no ser un ponente convencional, sino con gran capacidad para captar la atención de los asistentes.


Además de este perfil extrovertido, Javier no solo domina ciertos temas de los que habla, sino que además cuenta con la facilidad de saber transmitir ciertas ideas y conceptos.





- Iniciativa Pymes, 2016** - Jornada orientada a fomentar el desarrollo y mejorar la competitividad de las pymes como motor de la economía. Organizado por Interban Network.
- Digitalización de la empresa. Transformando el modelo de negocio, 2016** - Road Show en 15 ciudades españolas. Organizado por Asociación para el Progreso de la Dirección y patrocinado por Bankia.
- Focus Innova Pyme. 2016** - Evento dirigido a empresarios y emprendedores que persigue el objetivo de detectar oportunidades de negocio. Organizado por IVACE.
- Salón Mi Empresa, 2015** - Es el mayor evento anual para emprendedores, pymes y autónomos de España. Organizado por Creaventure.
- Quondos World Record, 2015.** - Congreso que convoca a más de 80 profesionales de Marketing Online dispuestos a dar lo mejor de sí mismos. Organizado por Quondos.
- Manager Bussines Forum, 2015** - Evento para directivos que reúne a expertos más relevantes del panorama actual. Iniciativa de Interban Network.
- Start Up Camp, 2014** - Evento orientado al fomento del emprendimiento en Internet. Organizado por IEBS y la UPV.



Emprendimiento



Negocios online


Estrategia empresarial


Comercio electrónico


Canales de venta



Marketing digital


Motivación e inspiración



CATÁLOGO DE PONENCIAS

Digitalización de la empresa. PMC

 Tipo de ponencia: Empresarial. Transformación digital Evolución Estrategia

En esta ocasión Javier explica cómo ve él la manera en la que deben plantearse los negocios digitales hoy en día. Debido a los constantes avances tecnológicos y al nuevo perfil de usuario, el entorno de los negocios digitales se encuentra en continuo cambio. Las empresas que deseen mantener su nivel de competencia deben ser capaces de absorber las tendencias que marca el mercado.

En esta presentación hace hincapié en que ahora ya no basta con tener buena presencia online, sino que, ahora todo se orienta a ser capaz de absorber las tendencias y necesidades que exige el entorno online. Para alcanzar este reto de ser capaz de incorporar a la empresa las demandas del mercado es necesario conocer qué estrategia de adaptación seguir. La única manera de llevar este objetivo a cabo es contemplar un plan de mejoras constantes en la actividad de cualquier negocio.

Plataformas Ecommerce

 Tipo de ponencia: Técnica. Plataformas online Empresa Ventas Emprendimiento

Es el título de una ponencia más bien técnica en la que Javier da a conocer las peculiaridades y características de las opciones que tenemos a nuestra disposición a la hora de elegir una de las plataformas ecommerce: SaaS, Open Source y de desarrollo a medida.

Esta charla comienza exponiendo las necesidades específicas que presentan las tiendas online y offline. Javier hace hincapié en que son dos proyectos diferentes con requisitos específicos del canal; en el caso de un proyecto offline se necesita un espacio donde llevar a cabo la venta y ese es el establecimiento. Por otro lado explica que en el caso online existe la necesidad de elegir una de las tantas plataformas ecommerce donde se desarrollará todo el proceso de venta.

Cuatro pilares del ecommerce

 Tipo de ponencia: Empresarial. Tiendas online Estrategia Empresa

Javier plantea las bases antes de lanzarse a desarrollar un proyecto de venta online y da la respuesta explicando cuáles son los cuatro pilares del ecommerce en los que construir un negocio de venta online.

CATÁLOGO DE PONENCIAS

Se trata de una charla que comienza con una mirada a los orígenes de la historia del comercio electrónico y entra en materia explicando la importancia de la definición de un modelo de negocio y una propuesta de valor clara y única. También explica las plataformas disponibles sobre las que construir un negocio de venta online y de la gestión interna de procesos de trabajo. Por último aborda la labor comercial y estratégica que necesita cualquier negocio para vender. (Horquilla duración: 60-240 min)

La revolución móvil: el reto multipantalla de las empresas


 Tipo de ponencia: Técnica. Canales Estrategia Empresa Omnicanalidad

En esta ponencia Javier hace una reflexión acerca de la situación cambiante a la que se enfrentan las empresas debido al, ya no tan reciente, empoderamiento del usuario, quien ahora es quien decide qué es lo que quiere, cómo y cuándo lo quiere y cómo espera ser tratado.

Esta situación viene conducida por los nuevos hábitos en el usuario cada vez conectado a diferentes pantalla, la situación ha cambiado y con ella los hábitos de compra online.


Primero fue la tendencia Mobile First, luego la omnicanalidad y más tarde, el Mobilggedon de Google.

Vender mediante la usabilidad

 Tipo de ponencia: Técnico. Caso Éxito Estrategia Fidelización

Se trata de una charla técnica en la que se expone el caso de una empresa tradicional de venta de naranjas. Este negocio familiar se ha desarrollado siempre enfocados a proveer una buena experiencia de compra a sus clientes. Por este motivo, han implementado varias mejoras en su tienda online y en su estrategia, desde configuradores a medida hasta el lanzamiento de una app, que les ha permitido disfrutar de su éxito como aún lo hacen.

El ecommerce ha muerto

 Tipo de ponencia: Técnica. Omnicanalidad Tienda online

Ponencia tan rompedora como su título indica. En esta ocasión, Javier rompe una lanza al invitar a pensar a los asistentes sobre el peso que tiene el canal online en una empresa.

El origen de esta charla es la idea que surgió tras el boom de las tiendas online que surgían como setas. Javier defiende que un ecommerce es un canal más dentro de una empresa, pero con sus necesidades y características particulares que hay que saber definir. En esta ocasión, Javier invita a pensar más allá y olvidarnos de conceptos efímeros como mobile commerce, social commerce y demás, para pensar en un comercio en sí con diferentes canales con características propias pero que hay que integrar entre sí, es una introducción al concepto de omnicanalidad en las empresas.



CATÁLOGO DE PONENCIAS

"Yo me arruiné emprendiendo"

 Tipo de ponencia: Motivacional. Gestión del fracaso Empresa Modelo de negocio

Cuenta la historia del fracaso como aprendizaje hacia el éxito. En esta charla Javier traslada, desde su punto de vista personal, cómo gestionar un fracaso empresarial para afrontar una nueva etapa en un negocio. Javier cuenta cuáles fueron sus errores y cómo le llevaron a perder una empresa de calzado que facturaba más de 4M de euros al año.

Una charla motivadora e inspiracional orientada, principalmente, a emprendedores que temen equivocarse. La charla surgió como una petición a compartir su experiencia tras escribir un post en su blog que tuvo una gran repercusión y muchos mensajes y comentarios de ánimo de emprendedores que se sentían identificados con la experiencia de Javier.

Tiempo de crecer

 Tipo de ponencia: Inspiracional. Gestión del cambio Empresa Modelo de negocio

Presentación motivadora e inspiracional que se base en una vivencia propia de Javier y su empresa y en cómo adaptarse al nuevo perfil y necesidades de sus clientes.

Esta charla trata de restar importancia al miedo al cambio en el ámbito empresarial y reivindica que hay que estar dispuesto a cambiar de estrategia para adaptarse al mercado o sus consumidores. En esta ocasión Javier cuenta cómo ha cambiado su empresa hasta en dos ocasiones y cómo fue fundamental una figura que liderará el cambio y velará por los intereses de la empresa y empleados.

Reiniciando boxeo

 Tipo de ponencia: Motivacional. Superación Empresa

Charla personal, motivadora e inspiracional en la que Javier cuenta cómo volver a prepararse para este deporte que practicaba en su juventud hace 20 años, fue su gran palanca de apoyo para reponerse a un fracaso empresarial total.

Javier defiende que concentrando toda su energía y mucho sacrificio, tuvo el valor de pasar por un año de preparación física muy dura que le permitió volver a recuperar la confianza en sí mismo para ser el empresario que es hoy en día.



 JAVIER**ECHALEKU**
www.echaleku.es

kuombo

Contrataciones: 966 103 243 - comunicacion@kuombo.com
Avda. Al Vedat, 182 . 46900 Torrent (VLC)