

EL PÚBLICO, TU MEJOR ALIADO INTRODUCCIÓN AL MARKETING RELACIONAL Y A LA COMUNICACIÓN POR TIPO DE PÚBLICO

**Miércoles 3 de abril, 16.00 h.
En la sede de la Fundación Valentín de Madariaga.**

El objetivo de esta sesión es ofrecer técnicas y herramientas útiles a los profesionales, gestores y mediadores del sector cultural para conocer e incrementar los públicos que participan en las propuestas artísticas y educativas de sus organizaciones y proyectos. Presentamos metodologías de trabajo, casos de estudio y ejemplos prácticos con los que comenzar a trabajar de inmediato.

Durante media jornada intensiva abordamos los principios, indicadores y algunos modelos para establecer relaciones más fructíferas y duraderas con los usuarios haciendo un uso efectivo de los datos.

¿Cómo podemos ser más eficientes y no comenzar de cero cada año?

Abordaremos:

- La importancia de captar datos de los usuarios.
- Tácticas de comprensión, segmentación y fidelización de público.
- Cómo diseñar una comunicación más eficiente para generar lealtad.
- Establecer los primeros indicadores clave y medir conjuntamente acciones de desarrollo de público.
- Potenciar la comunicación online como canal de desarrollo de público.
- Ejercicios prácticos y estudio de casos reales.

¿Cuáles son los logros específicos de este taller?

- Plantear la comunicación según la lealtad de los usuarios y no sólo por tipo de evento.
- Entender los comportamientos de los usuarios y establecer indicadores clave que nos permitan medir la actividad de marketing y el retorno sobre la inversión.
- Diseñar el “viaje del usuario” en nuestras comunicaciones según segmentos de usuarios y preparar campañas.



Co-funded by the
Creative Europe Programme
of the European Union



CEARTE Centro de Formação
Profissional para o
Artesanato e Património



TRES CULTURAS
FUNDACIÓN

**CREATIVE
KERNOW**

¿Qué conocimientos se ofrecen?

- Una aproximación amplia al desarrollo de público y audiencias.
- Definición de estrategias de captación de datos del público.
- Definición de campañas de fidelización de público.
- Recomendaciones de bibliografía disponible en español e inglés.

SOBRE ASIMETRICA

Asimétrica ofrece conocimientos y asesoramiento práctico en materias relacionadas con el marketing cultural y el desarrollo de público para las artes.

Su equipo acumula años de experiencia formando y trabajando con organizaciones que persiguen mejorar los modelos de obtención de ingresos basados en la relación con su público actual y potencial. Edita la primera revista digital sobre marketing y desarrollo de audiencias, [Conectando Audiencias](#), y organiza el evento nacional más relevante sobre estos temas, la [Conferencia Anual de Marketing de las Artes](#).

Ofrece experiencia en gestión del cambio, experiencia del usuario, branding, optimización web y medios digitales y gestión del público en todos sus ámbitos, desde las técnicas más elementales de captación y fidelización hasta metodologías más complejas y avanzadas de segmentación de perfiles y optimización de los programas de lealtad.