

ENTREVISTA A JUAN MERODIO

El Blog de Juan Merodio
Marketing 2.0



Entrevistamos y conoceremos a Juan Merodio, experto en Marketing Digital, Redes Sociales y Transformación Digital, speaker, profesor universitario y escritor, quién nos cuenta algunas ideas para entender esa cosa tan extraña llamada Marketing.

1. La gente te conoce por varios motivos ya que te dedicas a diversas cosas. ¿Cuál es la que mejor te describe o en la que te sientes más cómodo?

Creo que speaker, realmente es la faceta que más me gusta, ya que me permite conocer mucha gente y compartir públicamente mis ideas y experiencias, y es algo que personalmente me resulta muy gratificante.

2. Publicidad, marketing o internet ¿Dónde crees que está el futuro de la promoción?

En el usuario, creo que él debe ser el centro de la promoción, y la publicidad, marketing e Internet serán canales para ello.

3. Tu trabajo como docente es activo. Has dado clases en varias universidades. ¿Qué te reporta el enseñar?

Enseñar me hace aprender. Parece una contradicción pero es muy real, ya que cuando doy clases me permite interactuar con alumnos de distintos perfiles que te comentan experiencias, te hacen preguntas... que te ayudan a ver nuevas ideas, aprender técnicas y tener una mente más abierta a muchos aspectos del marketing.

4. Apoyas activamente a la mujer emprendedora y se han dado muchos pasos. Pero... ¿Qué crees que falta por conseguir?

Creo que falta que la sociedad a nivel global, empezando por los estamentos públicos, apoyen realmente a la mujer emprendedora, y no lo usen como campañas de marketing propio.



EMPRENDEDOR NATO

Fundador y Director de empresas y proyectos en Internet









PREMIOS

- Mejor Idea del Año 2006 de Actualidad Económica.
- Jóvenes Emprendedores Sociales de la Universidad Europea de Madrid
- Social Media 2013, otorgado por Onda Cero al mayor influencer en España.
- Mejor ponente 2013 Social Media de #Seothebeach.

5. Normalmente el pequeño empresario no entiende de marketing ni de redes sociales ¿Cual es tu recomendación para este perfil?

Que se rodee de alguien que entienda y le complemente. Realmente no se puede saber de todo y muchos empresarios no deben saber de marketing más que una visión global, por lo que necesitan rodearse de profesionales que les puedan ayudar a abordar un marketing efectivo en su empresa.

6. La moda es pasajera. Las redes sociales están hoy, y quizá mañana aparezca otra forma de promocionarse. Siempre escuchamos que estar en internet es imprescindible, pero desde tu punto de vista ¿Qué debe hacer realmente una empresa para tener presencia y conseguir sus objetivos en internet?

Internet es enorme, las redes sociales son solo una pequeña parte. Creo que una empresa para tener presencia y conseguir los objetivo primero debe tener claro qué quiere conseguir y los recursos de los que dispone en este momento, para con ello armar un plan de acción realista que le permita marcándose hitos conseguir diversos objetivos y apoyar a la consecución de otros más transversales en la empresa.

7. Los tiempos cambian rápidamente, ¿Crees que herramientas como negotiums, que favorecen el contacto entre empresas, es la nueva forma de hacer negocios?

Creo que todo lo que hace algo distinto es una nueva forma de hacer negocios, portales como Negotiums apoyan ello, por lo que sin lugar a dudas estamos en un mundo empresarial donde debemos trabajar con una variedad de herramientas que nos generen distintos inputs, y la suma de ellos será la que nos acerque al éxito.

Muchas gracias por tu tiempo.

Puedes descargar algunos de sus libros aquí.

Puedes ver sus vídeos en su canal de Youtube aquí.

Su web: www.juanmerodio.com