

PIPELINE, REVENUE Y EVENTOS

El cambio del rol del Event Manager

WWW.ARANTXAVICEDO.COM

Arantxa Vicedo
Event Manager



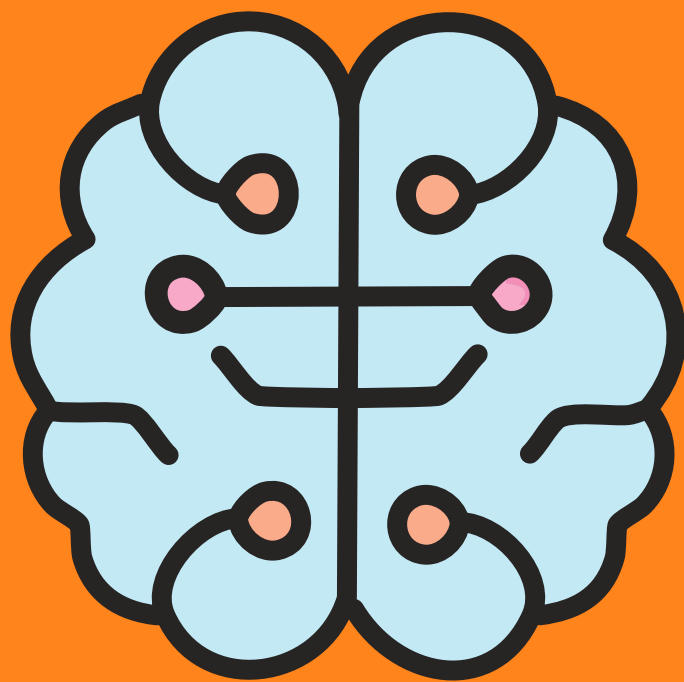
1.

**LOS EVENTOS NO SE MIDEN POR LOS
ASISTENTES.
SE MIDEN POR EL IMPACTO DEL
NEGOCIO.**



2.

**SI NO ENTIENDES ESTO,
ESTÁS INFRAUTILIZANDO
EL VALOR DE TUS EVENTOS.**



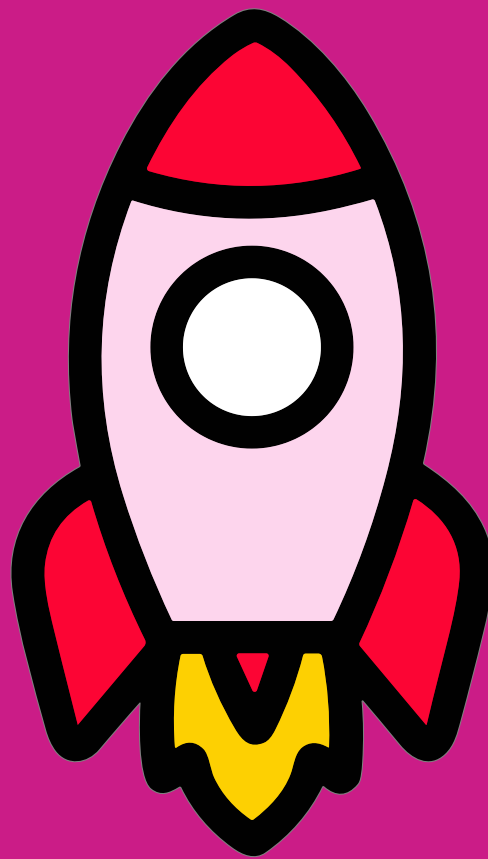
Arantxa Vicedo
Event Manager



3.

**EL EVENTO NO FINALIZA CUANDO
CONCLUYE.**

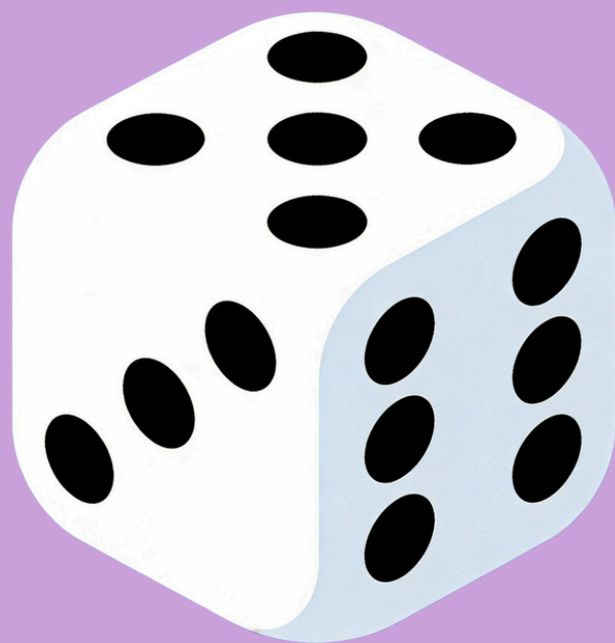
**ES A PARTIR DE AHÍ CUANDO SE
MATERIALIZA SU IMPACTO EN EL
NEGOCIO DEL CLIENTE.**



4.

PIPELINE = OPORTUNIDADES

**CUENTAS O CONTACTOS CON POTENCIAL
DE CONVERSIÓN DE NEGOCIO QUE SE
GENERAN GRACIAS AL EVENTO.**



4.

PIPELINE

100 INVITADOS EN MI EVENTO



30 LEADS CUALIFICADOS

12 REUNIONES PROGRAMADAS

3 A 5 OPORTUNIDADES CERRADAS



5.

REVENUE = INGRESOS

**MATERIALIZACIÓN DEL PIPELINE
EN NEGOCIO REAL**



6.

EVENT LED GROWTH (ELG)

**DISEÑAR EVENTOS QUE GENRAN
OPORTUNIDADES Y ACELERAN SU
CONVERSIÓN EN INGRESOS.**



7.

**EL EVENTO NO ES LA VENTA PERO
ACTIVA EL PROCESO QUE LO HACE
POSIBLE.**



8.

Y AQUÍ SE REDEFINE EL NUEVO ROL DEL EVENT MANAGER

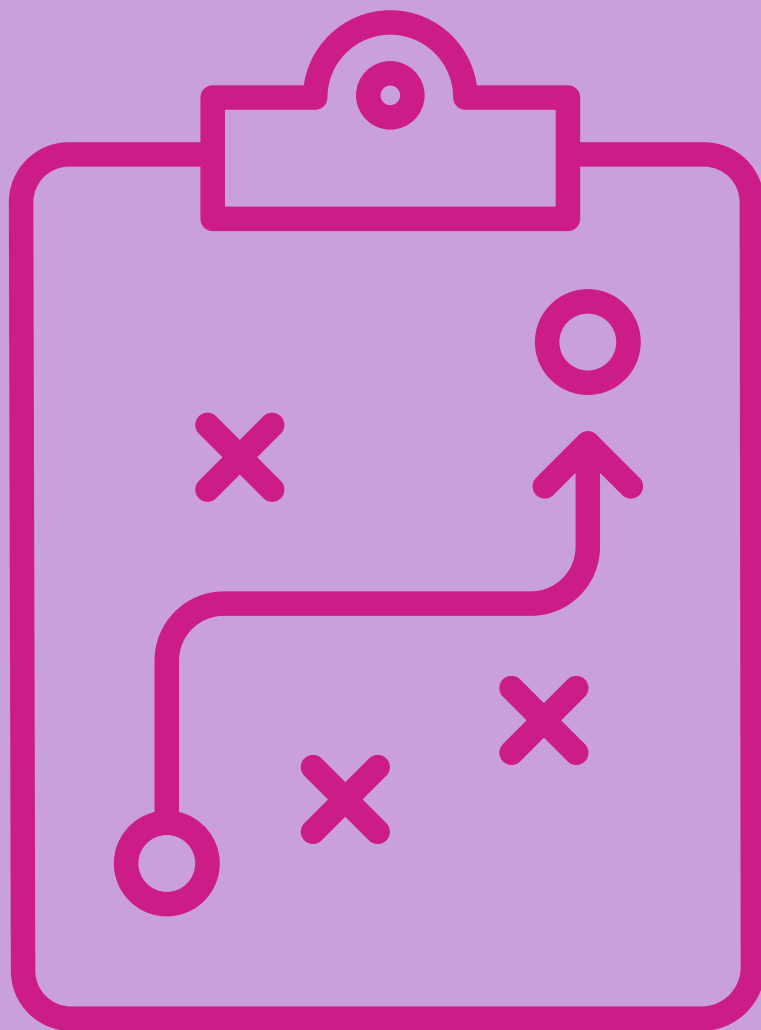


Arantxa Vicedo
Event Manager



9.

**YA NO ORGANIZAMOS EVENTOS.
DISEÑAMOS ENTORNOS DONDE EL
NEGOCIO OCURRE.**



Arantxa Vicedo
Event Manager



10.

**Y ESTO ES LO QUE TE POSICIONA COMO
UN EVENT MANAGER CON VISIÓN DE
NEGOCIO.**



Arantxa Vicedo
Event Manager

PIPELINE, REVENUE Y EVENTOS

El cambio del rol del Event Manager

WWW.ARANTXAVICEDO.COM

Arantxa Vicedo
Event Manager