

Ficha Biográfica

Nombre: Héctor Eduardo Diego Olguin

Nació: 2 de julio de 1986 en CDMX

Esposa: Miriam Salinas Cortez

Tiene 4 Perros

Pasatiempo: Netflix, Arte, Deportes, Football Americano

Clave del éxito: convicción y constancia

Obtuvo su título como licenciado en Diseño Gráfico el 18 de Abril de 2008.

Más de 7 años de experiencia en áreas publicidad y diseño enfocado a resultados. Distinguiéndome por una visión comercial en las áreas de Marketing, Ventas, Publicidad y con la experiencia para abrir nuevos canales de distribución y desarrollar nuevos negocios . Experiencia en la Industria : Agroquímica, Arquitectura, Ecommerce, Marketing y Diseño.

Como parte de su continua preparación ha tomado cursos de Programación orientada a objetos y diseño de bases de datos.

En el área de la publicidad tiene cursos, Adwords Google, Red Display Google, Analytics Google, Social media Marketing, Diplomado en publicidad y Marketing.

Una de las experiencias más enriquecedoras de su vida es haber jugado Football Americano en Liga Mayor, formar la empresa Ikta Corp SA de CV.

Como empresa ya han realizado sitios Web para Bayer Environmental Science, Grupo Lucava empresa de Agroquímicos Celaya, Agricultura Nacional Dragón empresa con 75 años en el mercado, Intranet Maxcom.

Cita: *"Entre más fuerte trabajes, más complicado será que te des por vencido"* Vince Lombardi

Hoja de Trabajo HORLI

Habilidades

Mientras más conozcas sobre el talento y las habilidades de la gente en su red, mejor capacitado estará para detectar las necesidades que tengan los demás de sus productos y servicios. Y mientras más conozcas los demás sobre usted y su negocio, mayor será el número de referencias que recibirá.

Objetivos

La mejor manera de construir una buena relación es ayudándose el uno al otro a alcanzar sus objetivos. Para esto es importante que tus compañeros de capítulo entiendan cuáles son tus metas personales y las de tu negocio.

Redes

Tú tienes muchas redes, formales e informales. Una red puede ser una organización, una institución, una compañía o un individuo asociado contigo. Las diferentes redes de las que formas parte, son una importante fuente de negocios y de referencias para ti y los demás miembros.

Logros

A la gente le gusta hablar sobre cosas de las que está orgulloso. El saber los logros de alguien te ayudará a conocerlo mejor. El conocimiento, la experiencia y los valores de alguien pueden resumirse en sus logros.

Intereses

Tus intereses te pueden ayudar a relacionarte con los demás. Los intereses pueden ser: deportes, lectura, música, etc. A la gente le gusta pasar tiempo con personas a quienes les agradan cosas similares. Esto hace que una relación se fortalezca.

Habilidades

- Flexibilidad
- Habilidades para resolver problemas
- Trabajo en equipo

Objetivos

- Ayudar a las PYMES y Empresas a crecer con el Marketing Digital

Redes

- AMDE
- Football Americano
- REDEM

Logros

- Ayudar a crecer empresas con Marketing Digital
- Formar Empresa Ikta Corp SA de CV
- Crecer Empresa Ikta Corp

Intereses

- Tecnología
- Arte
- Football Americano
- Diseño
- Deporte

¿Qué tan bien conoces a las personas que quieres incluir en tu red? Lo más probable es que tengas mucha tarea por hacer. Pasa más tiempo con la gente que necesitas conocer mejor y concéntrate en aprender acerca de estos cinco puntos: habilidades, objetivos, redes, logros e intereses. Asegúrate de ofrecerles la misma información. Mientras más sepan sobre ti, más te tendrán en mente cuando se presente la oportunidad de que tus productos o servicios puedan ser utilizados.

Hoja de Planeación de la Esfera de Contactos

Esfera de Contactos

1. Diseñador Gráfico
2. Fotógrafos
3. Arquitectos
4. Agencias Marketing
5. Agencias Diseño
6. Programadores
7. Agencia E-Learning
8. Empresas ERP
9. Diseñadores Web
10. Empresas TI

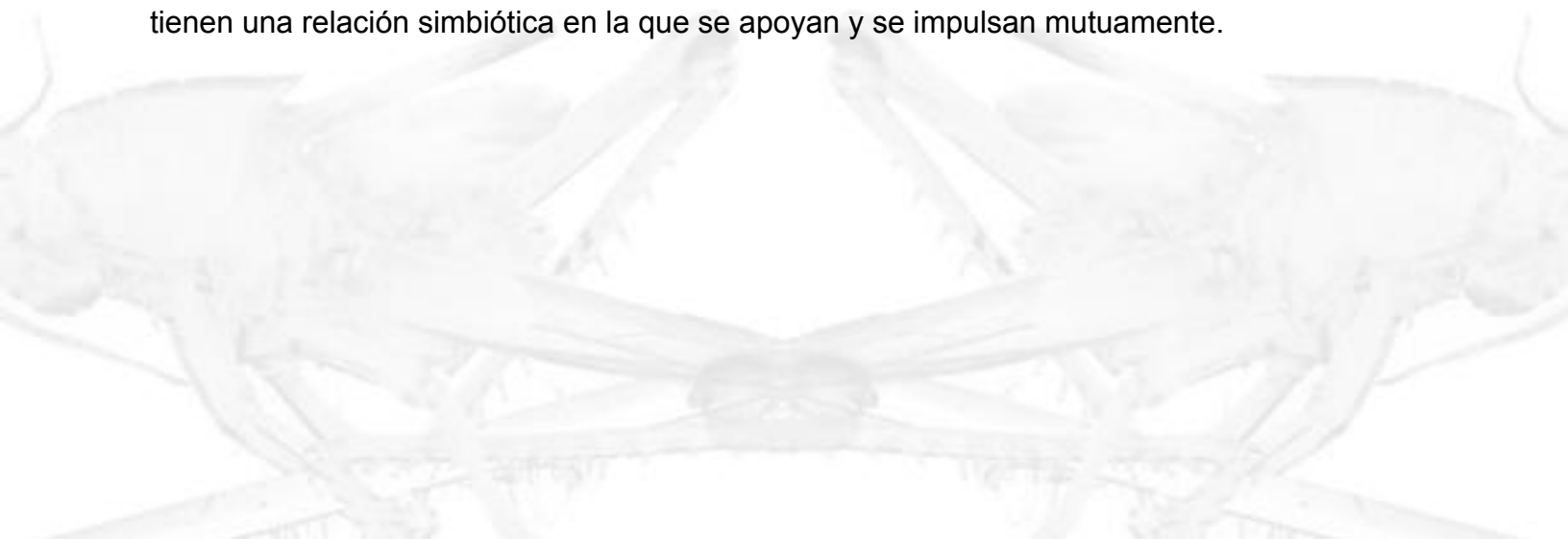
¡Top 3 de tu Esfera de Contactos!

¿Cuáles son las tres profesiones o giros de negocio principales dentro de tu esfera de contactos?

1. Empresas TI
2. Programadores
3. Diseñadores Gráficos

Has el compromiso de ayudarlo a tu compañero a llenar su esfera de influencia al invitar a personas que correspondan al giro de negocio de su top 3

Una esfera de contactos está formada por negocios o profesiones que pueden ser una fuente natural de referencias para ti y viceversa. Son quienes de alguna manera están relacionados con tu tipo de empresa sin ser tu competencia directa. Este tipo de negocios tienen una relación simbiótica en la que se apoyan y se impulsan mutuamente.



Hoja de Trabajo de tus Últimos 10 Clientes

Últimos 10 Clientes

1. Iktatech.com
2. Prolife.com.mx
3. conflores.com.mx
4. acentofloral.com.mx
5. proveedorescomerciales.com
6. elloopelo.com
7. protector.mx
8. ferrepaz.com.mx
9. wellnow.mx
10. novaprime.com.mx

Notas sobre tus clientes:

- ¿Cómo llegaron a mi negocio?
Referencia, nos encontraron en internet
- ¿A través de qué medio?
BNI, Google, Facebook
- ¿Qué hice por ellos?
Marketing Digital, Diseño Web

Anota en este espacio comentarios sobre tus últimos 10 clientes.

Se les hizo marketing digital a travez de google Serch y display

Notas sobre tus referencias:

- ¿Cuáles son otras fuentes de referencias? *Marketing*
- ¿Qué es una buena referencia?
Cliente que tenga para invertir y que conozca un poco de publicidad en linea
- ¿Qué es una mala referencia?
cliente que no tenga presupuesto

Has anotaciones en este espacio acerca de tus referencias.

Empresas que tenga presupuesto para marketing digital

Has una lista de tus últimos diez clientes. Piensa cómo puede aumentar tu número de referencias al explicarle a tu compañero la manera para encontrarte más clientes como esos. ¿Éstos forman parte de un mercado meta específico?

NOTA: Algunas profesiones tienen requerimientos de confidencialidad. Si este es tu caso, puedes describir cualidades o características que presentan tus mejores clientes.