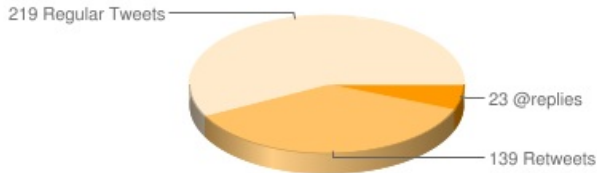


TweetReach for #ecommerceUE

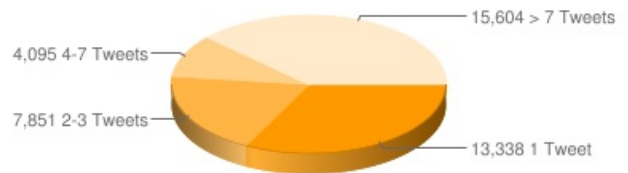
Reached 40,888 people via 381 tweets

Searching maximum tweets permitted by Twitter as of February 17, 2012 at 01:34PM UTC

Tweet Types



Exposure: 384,788 Impressions



Each pie slice shows how many people saw how many tweets



amuda: RT @maraksocial: @amuda magnifica ponencia en #ecommerceUE. Muchos exitos!
Fri, 17 Feb 2012 12:37:41 +0000



amuda: RT @richartejedor: Interesante la jornada de ayer de #ecommerceUE, especialmente el caso destinia con @amuda, un crack!
Fri, 17 Feb 2012 12:27:14 +0000



amuda: RT @PrensaeInternet: #FF @amuda - Co-founder and CEO of <http://t.co/uEgkVQPE> - #EcommerceUE Enhorabuena por darnos aire fresco en el negocio digital.
Fri, 17 Feb 2012 12:25:18 +0000



cristinagomezre: Hoy en @expansion edición papel hablan de @demartinacom, @juanmacias y @echaleku en un artículo sobre el evento de ayer de #ecommerceUE
Fri, 17 Feb 2012 11:09:44 +0000



CristinaRmobile: RT @evalfaya: @CristinaRmobile moderando eres un 10. Vamos en hora y el auditorio sigue con gente. Gracias #ecommerceUE a por la mesa NFC!!!!
Fri, 17 Feb 2012 10:42:35 +0000



jpiedrahita: RT @richartejedor: Interesante la jornada de ayer de #ecommerceUE, especialmente el caso destinia con @amuda, un crack!
Fri, 17 Feb 2012 10:27:21 +0000



jpiedrahita: Elena Gómez, @ADIGITAL: Mis claves para la permanencia y liderazgo en un #negocio de #ecommerceUE Video: <http://t.co/y3som2t5> vía @MkDirecto
Fri, 17 Feb 2012 10:21:57 +0000



PrensaeInternet: #FF @amuda - Co-founder and CEO of <http://t.co/uEgkVQPE> - #EcommerceUE Enhorabuena por darnos aire fresco en el negocio digital.
Fri, 17 Feb 2012 09:44:31 +0000



JaviEsgueva: @evalfaya Hola Eva, simplemente era para darte las gracias por vuestra invitación al #EcommerceUE. Me encantó :-)
Fri, 17 Feb 2012 09:24:28 +0000



jm_fansandfun: RT @jpiedrahita: RT @evalfaya RT @Payko: La prueba del

Impressions Contributed by 73 Twitterers

jpiedrahita	100,995
carrero	86,247
Payko	45,855
echaleku	16,007
evalfaya	14,254
canommanuel	13,244
laurayebenes	11,602
ineschueca	10,648
carmonego	9,975
laura_janez	9,734
trebool	7,445
KerriaRose	5,628
ansanjose	3,795
inmacastellanos	3,400
amuda	3,360
ignacioinvent	3,276
bsins	3,077
jaimeacosta	2,891
saritasaenz	2,889
Text100 Es	2,820
iTeijon	2,551
munoz_gallego	2,394
Palomadelavega	2,124
Logocomunica	1,815
jaumegoma	1,394
cristinagomezre	1,340
PayPalSpain	1,310
MiguelAngel_44	1,286
AliciaDavara	1,200
elenaarrieta	984
ulabox	902
axicom_marta	900
UEConFormacion	892
Clarahg70	756
Emilio Sias	681
JavierSuarez_SP	617
expresiontda	568
danielbermudez	451
EscuelaUE	380
CristinaRmobile	334



algodon en Internet pasa por sentarte con tu abuela a comprar online
[#ecommerceUE](#) <http://t.co/pkjNKTqi>
 Fri, 17 Feb 2012 00:45:45 +0000



chuskitabeh: RT @laura_janez: [#EcommerceUE](#) @amuda Destinia lanzara una herramienta de marca blanca para crear tu propia agencia de viajes.
 Thu, 16 Feb 2012 20:08:33 +0000



amuda: RT @jpiedrahita: un crack! RT @MkDirecto Amuda Goueli, CEO de @Destinia: "Tu homepage es Google": <http://t.co/lvlyXJjp> [#ECommerceUE](#)
 Thu, 16 Feb 2012 19:56:19 +0000



LeonorCriado: RT @evalfaya: Visa espera que en España a finales de año haya 45000 terminales contactless [#NFC](#) [#ecommerceUE](#)
 Thu, 16 Feb 2012 19:15:38 +0000



cristinagomezre: Perfecto el evento [#ecommerceUE](#), gracias a inos ponentes excelentes y a los organizadores en especial a @evalfaya
 Thu, 16 Feb 2012 18:40:44 +0000



AliciaDavara: RT @Payko: La logica comun es clave. Retail is detail. Asi de sencillo, asi de complejo [#ecommerceUE](#)
 Thu, 16 Feb 2012 18:29:38 +0000



evalfaya: RT @laura_janez: [#EcommerceUE](#) Mesa redonda [#NFC](#) <http://t.co/rIFur4Pv>
 Thu, 16 Feb 2012 17:54:52 +0000



laura_janez: [#EcommerceUE](#) Mesa redonda [#NFC](#) <http://t.co/rIFur4Pv>
 Thu, 16 Feb 2012 17:53:03 +0000



laura_janez: RT @evalfaya: Visa espera que en España a finales de año haya 45000 terminales contactless [#NFC](#) [#ecommerceUE](#)
 Thu, 16 Feb 2012 17:50:35 +0000



evalfaya: Visa espera que en España a finales de año haya 45000 terminales contactless [#NFC](#) [#ecommerceUE](#)
 Thu, 16 Feb 2012 17:45:17 +0000



evalfaya: Ingenico es líder mundial en fabricación de terminales. La mayoría del comercio esta preparado para estos pagos. [#NFC](#) en [#ecommerceUE](#)
 Thu, 16 Feb 2012 17:37:48 +0000



evalfaya: @CristinaRmobile moderando eres un 10. Vamos en hora y el auditorio sigue con gente. Gracias [#ecommerceUE](#) a por la mesa NFC!!!!
 Thu, 16 Feb 2012 17:32:55 +0000



jmartcab: RT @evalfaya: Turno de @Destinia con su CEO @amuda hablando del plan de marketing para la difusión de nuestro comercio [#ecommerceUE](#)
 Thu, 16 Feb 2012 17:27:26 +0000



MiguelAngel_44: Si nos olvidamos del cliente él se olvida de nosotros. Fernando Maudo de vente privee en [#ecommerceUE](#) RT @productosdavila RT @evalfaya
 Thu, 16 Feb 2012 17:25:11 +0000



PayPalSpain: [#EcommerceUE](#) Agustín Calvo de Scanbuy destaca la campaña de Navidad de PayPal basada en códigos BiDi
 Thu, 16 Feb 2012 17:24:11 +0000



laura_janez: RT @evalfaya: @agustincalvo de scanbuy. Códigos bidi. Puntos

swvalencia	327
carescu	319
loreatg	292
mglomas	268
RogerEstilles	266
ivinos	254
Lauris_2301	245
LeonorCriado	240
PabloLenzo	226
sokolovich	224
SplioEs	224
rafa1984	213
tiendy	183
PrensaInternet	168
MarcGelabert	160
borjamk	148
jm_fansandfun	136
JaviEsgueva	130
Taniaanton	127
Almuguena	103
Arnulfo_Cardoso	84
JoseManuel_Arce	75
puertodepablo	68
maraksocial	66
SafetyPayAT	50
AGNovis	40
rospuer	39
Herrero	33
yirisol	21
chuskitabeh	14
RX2006	10
jmartcab	10
ademurcia	4



de enlace entre los mundos físico y virtual [#ecommerceUE](#)

Thu, 16 Feb 2012 17:23:06 +0000



[trebool](#): Validación de cupones a través de la lectura de un código bidi, interesante ejemplo practico en [#ecommerceUE](#) con [#sanbuy](#)

Thu, 16 Feb 2012 17:17:37 +0000



[trebool](#): Si se combina el escaneo de un bidi con el reconocimiento del id del smartphone, personalizamos la interactividad [#muypotente](#) [#ecommerceUE](#)

Thu, 16 Feb 2012 17:14:49 +0000



[evalfaya](#): Y ahora el contenido cambia en función de la id de la app que escanea. Codigos VIP; diferentes interacciones para mismo código. [#ecommerceUE](#)

Thu, 16 Feb 2012 17:12:38 +0000



[evalfaya](#): Interesante cómo los códigos se convierten en herramientas de interacción social [#ecommerceUE](#)

Thu, 16 Feb 2012 17:08:34 +0000



[trebool](#): Los códigos bidi crean una experiencia de interactividad con la gente en cualquier contexto [#Scanbuy](#) [#ecommerceUE](#)

Thu, 16 Feb 2012 17:08:22 +0000



[maraksocial](#): [@amuda](#) magnifica ponencia en [#ecommerceUE](#). Muchos exitos!

Thu, 16 Feb 2012 17:05:33 +0000



[trebool](#): Agustín Calvo, de Scanbuy, traslada la importancia de los códigos bidi a ciudades inteligentes y experiencia de usuario [#ecommerceUE](#)

Thu, 16 Feb 2012 17:05:26 +0000



[evalfaya](#): [@agustincalvo](#) de scanbuy. Códigos bidi. Puntos de enlace entre los mundos físico y virtual [#ecommerceUE](#)

Thu, 16 Feb 2012 17:04:11 +0000



[ansanjose](#): [#EcommerceUE](#) el crecimiento de escaneos móviles ha crecido un 3800% en los últimos 18 meses en España

Thu, 16 Feb 2012 17:02:08 +0000



[LeonorCriado](#): RT [@evalfaya](#): [#ecommerceUE](#) proceso de devolución amistoso. Me gusta el concepto de confianza con el cliente de la tienda on line de Adolfo Domínguez

Thu, 16 Feb 2012 16:51:13 +0000



[laurayebenes](#): RT [@Almugena](#) [#EcommerceUE](#) "El marketing de contenidos se resume en 1 post sobre la marca sobre 10" [@juanluispolo](#)

Thu, 16 Feb 2012 16:40:02 +0000



[evalfaya](#): PlayTales permitirá que todo el mundo pueda publicar un cuento. A las madres nos han ganado con esto ;) [#ecommerceUE](#)

Thu, 16 Feb 2012 16:35:18 +0000



[evalfaya](#): [@Genera_apps](#) David Martín contando las claves del éxito en m-commerce. Caso aplicación play tales de cuentos para niños. [#ecommerceUE](#)

Thu, 16 Feb 2012 16:33:19 +0000



[echaleku](#): RT [@carmonego](#): Sabio consejo: Integra tu tienda física con la experiencia de compra social y móvil [@juanluispolo](#) [#EcommerceUE](#)

Thu, 16 Feb 2012 16:28:35 +0000



[Almugena](#): [#EcommerceUE](#) "El marketing de contenidos se resume en 1 post



sobre la marca sobre 10" [@juanluispolo](#)

Thu, 16 Feb 2012 16:21:31 +0000



[JavierSuarez_SP](#): Juan Luis Polo de [@tcreativo](#) "Por cada 10 post en el blog de la compañía solo 1 debe tener carácter comercial". [#ecommerceUE](#)

Thu, 16 Feb 2012 16:17:29 +0000



[SafetyPayAT](#): Adolfo Dominguez hat seinen Umsatz im letzten Jahr um 221% gesteigert. Von Valeria Dominguez, ecommerce Direktorin. [#ecommerceUE](#)

Thu, 16 Feb 2012 16:09:35 +0000



[evalfaya](#): [@juanluispolo](#) cada vez perdemos mas el miedo a que sepan cómo somos [#ecommerceUE](#)

Thu, 16 Feb 2012 16:08:31 +0000



[carmonego](#): La clave para "vender" en redes sociales (a personas) es "escuchar" [@juanluispolo](#) Eso lo saben los buenos vendedores ;)

[#EcommerceUE](#)

Thu, 16 Feb 2012 16:02:14 +0000



[bsins](#): RT [@carmonego](#): Sabio consejo: Integra tu tienda física con la experiencia de compra social y móvil [@juanluispolo](#) [#EcommerceUE](#)

Thu, 16 Feb 2012 15:59:02 +0000



[evalfaya](#): RT [@jpiedrahita](#): un crack! RT [@MkDirecto](#) Amuda Goueli, CEO de [@Destinia](#): "Tu homepage es Google": <http://t.co/lvlyXJjp> [#ECommerceUE](#)

Thu, 16 Feb 2012 15:55:36 +0000



[evalfaya](#): RT [@carmonego](#): Sabio consejo: Integra tu tienda física con la experiencia de compra social y móvil [@juanluispolo](#) [#EcommerceUE](#)

Thu, 16 Feb 2012 15:52:10 +0000



[carmonego](#): Sabio consejo: Integra tu tienda física con la experiencia de compra social y móvil [@juanluispolo](#) [#EcommerceUE](#)

Thu, 16 Feb 2012 15:51:28 +0000



[laura_janez](#): [#EcommerceUE](#) [@juanluispolo](#) Integra tu tienda fisica con la experiencia Social y MOVIL!!

Thu, 16 Feb 2012 15:51:06 +0000



[KerriaRose](#): RT [@Payko](#): El plan de marketing es comparable a rodar una peli. Hace falta un guion [#ecommerceUE](#) me encanta!

Thu, 16 Feb 2012 15:50:50 +0000



[KerriaRose](#): RT [@jpiedrahita](#): RT [@sokolovich](#) [@echaleku](#): Amuda Goueli de [@Destinia](#): tu home page es [#google](#). <http://t.co/pUalpAgC> [#ecommerceUE](#)
<http://t.co/XsRCblCn>

Thu, 16 Feb 2012 15:49:31 +0000



[KerriaRose](#): RT [@Text100_Es](#): [#EcommerceUE](#) El dtor de venteprivee dice que las empresas online deben ser lo más Google free posible

Thu, 16 Feb 2012 15:48:07 +0000



[KerriaRose](#): RT [@Payko](#): La prueba del algodón en Internet pasa por sentarte con tu abuela a comprar online [#ecommerceUE](#)

Thu, 16 Feb 2012 15:47:21 +0000



[laura_janez](#): Muy merecidas!! RT [@amuda](#): Gracias a todos por vuestros palabras sobre mi charla hoy en [#ecommerceUE](#)

Thu, 16 Feb 2012 15:47:02 +0000



laura_janez: RT **@amuda:** Gracias a todos por vuestros palabras sobre mi charla hoy en [#ecommerceUE](#)

Thu, 16 Feb 2012 15:46:31 +0000



laura_janez: [#EcommerceUE](#) **@CristinaRmobile** modera la tarde. [#mmaspain](#) <http://t.co/7870tzjg>

Thu, 16 Feb 2012 15:46:11 +0000



KerriaRose: RT **@Payko:** Analista digital:profesion del futuro [#ecommerceUE](#) por que tus clientes abandonan? Important to know!

Thu, 16 Feb 2012 15:46:06 +0000



jpiedrahita: un crack! RT **@MkDirecto** Amuda Goueli, CEO de **@Destinia:** "Tu homepage es Google": <http://t.co/lvlyXJjp> [#ECommerceUE](#)

Thu, 16 Feb 2012 15:44:15 +0000



echaleku: **@isabelortiztrav** ¿Qué ha pasado? Pensé que vendrías a [#ecommerceUE](#)

Thu, 16 Feb 2012 15:44:11 +0000



KerriaRose: RT **@laura_janez:** [#EcommerceUE](#) **@amuda** Destinia lanzara una herramienta de marca blanca para crear tu propia agencia de viajes.

Thu, 16 Feb 2012 15:43:27 +0000



amuda: Gracias a todos por vuestros palabras sobre mi charla hoy en [#ecommerceUE](#)

Thu, 16 Feb 2012 15:37:47 +0000



Taniaanton: RT **@carmonego:** Me uno a **@gomezdelpozuelo:** El valor añadido único de tu negocio es lo que NO subcontratarías jamásss [#EcommerceUE](#)

Thu, 16 Feb 2012 15:29:21 +0000



AGNovis: RT **@laura_janez:** [#EcommerceUE](#) bienvenidos a la era de la [#recomendacionsocial](#) **@juanluispolo**

Thu, 16 Feb 2012 15:28:59 +0000



laura_janez: [#EcommerceUE](#) bienvenidos a la era de la [#recomendacionsocial](#) **@juanluispolo**

Thu, 16 Feb 2012 15:26:19 +0000



yirisol: RT **@evalfaya:** [#ecommerceUE](#) proceso de devolución amistoso. Me gusta el concepto de confianza con el cliente de la tienda on line de Adolfo Domínguez

Thu, 16 Feb 2012 15:26:03 +0000



ansanjose: [#EcommerceUE](#) ahora **@juanluispolo** un eterno de estas lides ¿Quién no le ha oido alguna vez? Que levante la mano

Thu, 16 Feb 2012 15:25:37 +0000



evalfaya: Turno de **@juanluispolo** CEO de **@tcreativo** Bienvenidos al mundo de la recomendación social [#ecommerceUE](#)

Thu, 16 Feb 2012 15:25:30 +0000



ineschueca: Bienvenidos al mundo de la recomendación social **@juanluispolo** [#EcommerceUE](#)

Thu, 16 Feb 2012 15:24:52 +0000



KerriaRose: RT **@carmonego:** Me uno a **@gomezdelpozuelo:** El valor añadido único de tu negocio es lo que NO subcontratarías jamásss [#EcommerceUE](#)

Thu, 16 Feb 2012 15:24:43 +0000



trebool: [@juanluispolo](#) empieza su ponencia en [#ecommerceUE](#) con un tweet ...
<http://t.co/9xdILVdQ>

Thu, 16 Feb 2012 15:23:17 +0000



laura_janez: [#EcommerceUE](#) [@juanluispolo](#) de Territorio Creativo

Thu, 16 Feb 2012 15:21:21 +0000



carmonego: Sin escupirle ;) “[@ansanjose](#): [#EcommerceUE](#) devolución sin coste para el cliente, el ecommerce como debe ser Adolfo Domínguez”

Thu, 16 Feb 2012 15:20:42 +0000



ansanjose: [#EcommerceUE](#) devolución sin coste para el cliente, el ecommerce como debe ser Adolfo Domínguez

Thu, 16 Feb 2012 15:14:41 +0000



PayPalSpain: [#EcommerceUE](#) Case study de Adolfo Domínguez: la estrategia en smartphones y para tablets u ordenadores portátiles debe ser diferente

Thu, 16 Feb 2012 15:12:26 +0000



echaleku: RT [@evalfaya](#): [#ecommerceUE](#) proceso de devolución amistoso. Me gusta el concepto de confianza con el cliente de la tienda on line de Adolfo Domínguez

Thu, 16 Feb 2012 15:10:12 +0000



carmonego: RT [@evalfaya](#): [#ecommerceUE](#) proceso de devolución amistoso. Me gusta el concepto de confianza con el cliente de la tienda on line de Adolfo Domínguez

Thu, 16 Feb 2012 15:09:03 +0000



evalfaya: [#ecommerceUE](#) proceso de devolución amistoso. Me gusta el concepto de confianza con el cliente de la tienda on line de Adolfo Domínguez

Thu, 16 Feb 2012 15:07:30 +0000



ansanjose: [#EcommerceUE](#) veo la nueva tienda de adolfo dominguez y veo la de zara, aunque con otro tipo de producto. Estilazo de Valeria Dominguez

Thu, 16 Feb 2012 15:06:23 +0000



JavierSuarez_SP: Adolfo Domínguez incrementó sus ventas un 221% en el último año. Nos lo cuenta Valeria Domínguez, directora de ecommerce.
[#ecommerceUE](#)

Thu, 16 Feb 2012 15:04:04 +0000



canomanuel: Exhaustiva y práctica conferencia de [@gomezdelpozuelo](#) para emprendedores online en Internet. Gracias por tus consejos! [#EcommerceUE](#)

Thu, 16 Feb 2012 15:03:35 +0000



PayPalSpain: [#EcommerceUE](#) Adolfo Domínguez: decidimos crecer desde la excelencia y vender online solo algunas de nuestras 17 líneas

Thu, 16 Feb 2012 15:03:06 +0000



carmonego: Me gusta como Valeria Domínguez explica cómo llevar la belleza, el glamour y el lujo a la tienda online [@AD_Oficial](#) [#EcommerceUE](#)

Thu, 16 Feb 2012 15:03:01 +0000



canomanuel: Muy buena ponencia de [@amuda](#) Co-founder and CEO of <http://t.co/Vp3SPOL9> Reinventando el futuro y volviendo a los orígenes
[#EcommerceUE](#)

Thu, 16 Feb 2012 14:59:08 +0000



laura_janez: RT [@PayPalSpain](#): [#EcommerceUE](#) El envío y devolución gratuitos son clave para el éxito online. Valeria Domínguez de Adolfo



Domínguez

Thu, 16 Feb 2012 14:57:27 +0000



[Text100](#) [Es: #EcommerceUE](#). Valeria Domínguez de Adolfo Domínguez: "en lo que realmente estamos creciendo es en ecommerce"

Thu, 16 Feb 2012 14:53:58 +0000



[trebool](#): Por que ecommerce? Porque es lo único que esta creciendo ahora, y además con poco esfuerzo [#ecommerceUE](#) [#adolfo Dominguez](#)

Thu, 16 Feb 2012 14:53:37 +0000



[PayPalSpain](#): [#EcommerceUE](#) El envío y devolución gratuitos son clave para el éxito online. Valeria Domínguez de Adolfo Domínguez

Thu, 16 Feb 2012 14:52:01 +0000



[trebool](#): Estrategia de envíos y devoluciones gratis en [#adolfo Dominguez](#) explicada por Valeria Domínguez en [#ecommerceUE](#)

Thu, 16 Feb 2012 14:51:57 +0000



[laura_janez](#): [#EcommerceUE](#) la simplicidad crea apego a la marca [#Valeria Dominguez](#)

Thu, 16 Feb 2012 14:50:17 +0000



[trebool](#): El reto de traducir la experiencia en tiendas físicas de Adolfo Domínguez al mundo online en [#ecommerceUE](#)

Thu, 16 Feb 2012 14:48:34 +0000



[laura_janez](#): [#EcommerceUE](#) <http://t.co/BTxA4M23> Creacion de belleza para rodear la venta online.

Thu, 16 Feb 2012 14:48:08 +0000



[evalfaya](#): Valeria Domínguez de Adolfo Domínguez [#ecommerceUE](#) la importancia de la creación de belleza.

Thu, 16 Feb 2012 14:47:23 +0000



[laura_janez](#): [#EcommerceUE](#) Valeria Dominguez g el exito de Adolfo Dominguez en la venta Online: Un reto apasionante.

Thu, 16 Feb 2012 14:45:51 +0000



[Arnulfo_Cardoso](#): RT [@Payko](#): SEO + SEM + Branding. Pasito a pasito hay que pasear la marca [#ecommerceUE](#) [#marketing](#)

Thu, 16 Feb 2012 14:42:03 +0000



[saritasaenz](#): Uhm "[@Payko](#): 6 meses en Internet es un plazo larguisimo para un marketing plan [#ecommerceUE](#)"

Thu, 16 Feb 2012 13:52:12 +0000



[ademurcia](#): [@amuda](#) RT [@evalfaya](#) [@Destinia](#) es un ejemp d l importancia dpensar a nivel global. Salir Fuera fue su objetivo dsd el principio [#ecommerceUE](#)

Thu, 16 Feb 2012 13:39:11 +0000



[Lauris_2301](#): RT [@Payko](#): Cross-selling vuelve a aparecer como recomendacion [#ecommerceUE](#) lo que me gusta a mi el crusadito!

Thu, 16 Feb 2012 13:37:39 +0000



[RX2006](#): RT [@jaimeacosta_](#): Un 20% del crecimiento de la UE vendrá de comercio electrónico [#ecommerceUE](#)

Thu, 16 Feb 2012 13:26:12 +0000



amuda: RT @evalfaya: "@ansanjose: @evalfaya este @amuda es buenísimo, superponente, felicidades" #ecommerceUE gracias!

Thu, 16 Feb 2012 13:22:46 +0000



amuda: RT @ineschueca: Parece que @amuda nos ha dejado a todos revolucionados en #EcommerceUE :) un crack!!

Thu, 16 Feb 2012 13:22:07 +0000



amuda: RT @laura_janez: #EcommerceUE @amuda gracias! Muy interesante tu conferencia.

Thu, 16 Feb 2012 13:21:51 +0000



amuda: RT @JavierSuarez_SP: Muy interesante la presentación de Destinia, @amuda ha explicado muy bien el proyecto. #ecommerceUE

Thu, 16 Feb 2012 13:21:37 +0000



amuda: RT @carmonego: Muy interesante "Business por intuición" (Fernando Maudó), clave en Internet. Ejemplo Destinia y el gran @amuda #EcommerceUE

Thu, 16 Feb 2012 13:19:55 +0000



carmonego: Me uno a @gomezdelpozuolo: El valor añadido único de tu negocio es lo que NO subcontratarías jamás #EcommerceUE

Thu, 16 Feb 2012 13:19:41 +0000



amuda: RT @trebool: Muy reveladores algunos de los consejos de @amuda en su experiencia en #destinia #ecommerceue

Thu, 16 Feb 2012 13:19:02 +0000



amuda: RT @laura_janez: #EcommerceUE @amuda Destinia lanzara una herramienta de marca blanca para crear tu propia agencia de viajes.

Thu, 16 Feb 2012 13:18:43 +0000



jpiedrahita: RT @Payko: Aunque el culpable del retraso sea la empresa de transporte, la perjudicada es la marca #ecommerceUE

Thu, 16 Feb 2012 13:18:34 +0000



amuda: RT @evalfaya: @amuda de @Destinia: esta es nuestra home page en #ecommerceue. El publico asiente <http://t.co/ZyNCD3Zs>

Thu, 16 Feb 2012 13:18:19 +0000



jpiedrahita: RT @Payko: Aportar sencillez y transparencia en gastos de transporte son claves #ecommerceUE cierto! Hay veces que te lo cobran sin decirtelo

Thu, 16 Feb 2012 13:18:12 +0000



amuda: RT @evalfaya: Turno de @Destinia con su CEO @amuda hablando del plan de marketing para la difusión de nuestro comercio #ecommerceUE

Thu, 16 Feb 2012 13:18:09 +0000



jpiedrahita: RT @Payko: De cada 100 visitantes, 5 inicia la compra online pero solo 1-2 finaliza en la Fnac #ecommerceUE el porque? Gastos de envío. #lagree

Thu, 16 Feb 2012 13:18:05 +0000



carmonego: Grande @gomezdelpozuolo, es como si su presentación la hubiese hecho un comerciante #EcommerceUE :) <http://t.co/kXUGE47o>

Thu, 16 Feb 2012 13:15:43 +0000



jaumegoma: Oh! :D RT @echaleku "@carmonego: "Me fascina @ulabox y mi mujer es una compradora compulsiva" @echaleku en #EcommerceUE:)" jajaja chivato ;p



Payko: La logica comun es clave. Retail is detail. Asi de sencillo, asi de complejo [#ecommerceUE](#)

Thu, 16 Feb 2012 13:09:43 +0000



evalfaya: RT @jpiedrahita: mmmm riico ;) RT @Payko Las [#recomendaciones](#), el [#caramelito](#) que te dejan tus [#consumidores](#) [#ecommerceUE](#) candy-candy

Thu, 16 Feb 2012 13:09:19 +0000



laura_janez: RT @PayPalSpain: [#EcommerceUE](#) @gomezpozuelo "Fotos de calidad, vídeos, pg de testimonios...y cuantas más formas de pago, mejor"

Thu, 16 Feb 2012 13:09:19 +0000



laura_janez: [#EcommerceUE](#) @gomezdelpozuelo Le das mucho cariño al cliente?

Thu, 16 Feb 2012 13:09:13 +0000



jpiedrahita: RT @Payko: Cross-selling vuelve a aparecer como recomendacion [#ecommerceUE](#) lo que me gusta a mi el crusadito!

Thu, 16 Feb 2012 13:08:18 +0000



Text100_Es: [#EcommerceUE](#) Una de las fundadoras de Telecigüena, pionera en e-commerce aconseja cómo lograr el éxito online @gomezpozuelo

Thu, 16 Feb 2012 13:06:42 +0000



jpiedrahita: RT @evalfaya RT @Payko: La prueba del algodón en Internet pasa por sentarte con tu abuela a comprar online [#ecommerceUE](#) <http://t.co/pkjNKTqi>

Thu, 16 Feb 2012 13:06:20 +0000



jpiedrahita: mmmm riico ;) RT @Payko Las [#recomendaciones](#), el [#caramelito](#) que te dejan tus [#consumidores](#) [#ecommerceUE](#) candy-candy

Thu, 16 Feb 2012 13:04:24 +0000



EscuelaUE: RT @evalfaya: Risas en el turno de preguntas. [#ecommerceUE](#) gracias @amuda y @Destinia <http://t.co/q6b4VMOC>

Thu, 16 Feb 2012 13:04:04 +0000



jpiedrahita: RT @PayPalSpain: [#EcommerceUE](#) @gomezpozuelo "Fotos de calidad, vídeos, pg de testimonios...y cuantas más formas de pago, mejor"

Thu, 16 Feb 2012 13:03:08 +0000



Payko: Analista digital:profesion del futuro [#ecommerceUE](#) por que tus clientes abandonan? Important to know!

Thu, 16 Feb 2012 13:03:00 +0000



evalfaya: El contrareembolso en España funciona es un 30%. Somos desconfiados y queremos tocar antes de pagar. @gomezdelpozuelo [#ecommerceUE](#)

Thu, 16 Feb 2012 13:01:56 +0000



Payko: Las recomendaciones, el caramelito que te dejan tus consumidores [#ecommerceUE](#) candy-candy

Thu, 16 Feb 2012 12:59:39 +0000



carmonego: RT @trebool: ... Es un negocio de nicho que podría interesar a Google o a Amazon? Apunte crucial de @gomezdelpozuelo en [#ecommerceue](#)

Thu, 16 Feb 2012 12:56:20 +0000



[loreatg](#): Interesante!!" [@Payko](#): 6 meses en Internet es un plazo larguísimo para un marketing plan [#ecommerceUE](#)"

Thu, 16 Feb 2012 12:55:37 +0000



[loreatg](#): !!!" [@JavierSuarez_SP](#): Curiosidad contada por Destinia: hay un mercado de compra venta de dominios web muy lucrativos. [#ecommerceUE](#)"

Thu, 16 Feb 2012 12:55:11 +0000



[Pablorenzo](#): RT [@Payko](#): SEO + SEM + Branding. Pasito a pasito hay que pasear la marca [#ecommerceUE](#) [#marketing](#)

Thu, 16 Feb 2012 12:55:04 +0000



[carmonego](#): Lo que dice [@gomezdelpozuelo](#) me recuerda lo importante que es trabajar constantemente para bajar el CPC en SEM [#EcommerceUE](#)

Thu, 16 Feb 2012 12:54:51 +0000



[rospuer](#): RT [@Payko](#): SEO + SEM + Branding. Pasito a pasito hay que pasear la marca [#ecommerceUE](#) [#marketing](#)

Thu, 16 Feb 2012 12:54:46 +0000



[Payko](#): La calidad visual [#catalogosdigitales](#) con excelencia [#ecommerceUE](#) capitales en ecommerce

Thu, 16 Feb 2012 12:54:07 +0000



[jpiedrahita](#): RT [@Payko](#) El contenido es el arma de una marca [#ecommerceUE](#) [#Brandcontent](#) <http://t.co/WSDhifzu> <http://t.co/OfvZkl5d>

Thu, 16 Feb 2012 12:52:31 +0000



[evalfaya](#): 17000 fans en Facebook [@laciguenadlbebe](#). No es gratis pero seleccionas muy bien el perfil [#ecommerceUE](#)

Thu, 16 Feb 2012 12:51:51 +0000



[ivinos](#): RT [@Payko](#): 6 meses en Internet es un plazo larguísimo para un marketing plan [#ecommerceUE](#)

Thu, 16 Feb 2012 12:51:36 +0000



[jpiedrahita](#): RT [@Payko](#): 6 meses en Internet es un plazo larguísimo para un marketing plan [#ecommerceUE](#)

Thu, 16 Feb 2012 12:51:01 +0000



[evalfaya](#): Caso [@laciguenadlbebe](#) en [#ecommerceUE](#) con los consejos para Pymes de [@gomezdelpozuelo](#). Nivelazo!

Thu, 16 Feb 2012 12:50:00 +0000



[evalfaya](#): RT [@Payko](#): La prueba del algodón en Internet pasa por sentarte con tu abuela a comprar online [#ecommerceUE](#)

Thu, 16 Feb 2012 12:48:17 +0000



[trebool](#): ... Es un negocio de nicho que podría interesar a Google o a Amazon? Apunte crucial de [@gomezdelpozuelo](#) en [#ecommerceue](#)

Thu, 16 Feb 2012 12:48:16 +0000



[evalfaya](#): "@ansanjose: [@evalfaya](#) este [@amuda](#) es buenísimo, superponente, felicidades" [#ecommerceUE](#) gracias!

Thu, 16 Feb 2012 12:47:53 +0000



[laura_janez](#): [#EcommerceUE](#) q gran verdad! [@gomezdelpozuelo](#) cuantos menos click mejor!

Thu, 16 Feb 2012 12:47:01 +0000



[Payko](#): La prueba del algodón en Internet pasa por sentarte con tu abuela a



comprar online [#ecommerceUE](#)

Thu, 16 Feb 2012 12:47:00 +0000



[ansanjose](#): ¡Queríamos ser el Cartier de las canastillas! Oído en [#EcommerceUE](#) ¿Comentarios?

Thu, 16 Feb 2012 12:46:36 +0000



[PayPalSpain](#): [#EcommerceUE](#) Una de las fundadoras de Telegigüeña recomienda crear negocios de nicho "que no interese ni a Google ni a Amazon" [@gomezpozuelo](#)

Thu, 16 Feb 2012 12:44:44 +0000



[laura_janez](#): [#EcommerceUE](#) resuelvo un problema? A cuanta gente? Te barreria google o amazon?

Thu, 16 Feb 2012 12:44:33 +0000



[Payko](#): Las ideas de negocios digitales han de buscar -a ser posible- un nicho en el que no le apetezca entrar a google ni amazon [#ecommerceUE](#)

Thu, 16 Feb 2012 12:44:06 +0000



[Payko](#): Resuelvo un problema a mucha gente? Pagaran por ello? Claves de negocios online [#ecommerceUE](#)

Thu, 16 Feb 2012 12:42:03 +0000



[jpiedrahita](#): las maletas de [#destinia](#) ;) RT [@ansanjose](#) [#EcommerceUE](#) ya tenemos a [@jpiedrahita](#) haciéndose notar, ¡Está en todas partes con su cámara!

Thu, 16 Feb 2012 12:41:12 +0000



[laura_janez](#): RT [@JavierSuarez_SP](#): Muy interesante la presentación de Destinia, [@amuda](#) ha explicado muy bien el proyecto. [#ecommerceUE](#)

Thu, 16 Feb 2012 12:39:48 +0000



[ineschueca](#): Parece que [@amuda](#) nos ha dejado a todos revolucionados en [#EcommerceUE](#) ;) un crack!!

Thu, 16 Feb 2012 12:39:43 +0000



[laura_janez](#): [#EcommerceUE](#) [@amuda](#) gracias! Muy interesante tu conferencia.

Thu, 16 Feb 2012 12:39:25 +0000



[Text100 Es](#): [#EcommerceUE](#) El dtor de venteprivee dice que las empresas online deben ser lo más Google free posible

Thu, 16 Feb 2012 12:38:58 +0000



[Payko](#): No hace falta vender para ser rentable. Trypadvisor es un ejemplo [#ecommerceUE](#)

Thu, 16 Feb 2012 12:37:07 +0000



[ignacioinventat](#): RT [@laura_janez](#): [#EcommerceUE](#) [@amuda](#) Destinia lanzara una herramienta de marca blanca para crear tu propia agencia de viajes.

Thu, 16 Feb 2012 12:35:24 +0000



[carmonego](#): Gran consejo-estrategia de supervivencia en Internet oído en [#EcommerceUE](#): "Ser Googlefree"

Thu, 16 Feb 2012 12:34:12 +0000



[ansanjose](#): [#EcommerceUE](#) ya tenemos a [@jpiedrahita](#) haciéndose notar, ¡Está en todas partes con su cámara!

Thu, 16 Feb 2012 12:33:13 +0000



JavierSuarez_SP: Muy interesante la presentación de Destinia, [@amuda](#) ha explicado muy bien el proyecto. [#ecommerceUE](#)

Thu, 16 Feb 2012 12:31:27 +0000



Emilio Sias: Más aún, escucharle y satisfacerleRT [@payko](#): El enfoque al cliente es lo primero. Mimarlo mucho para que nunca te abandone [#ecommerceUE](#)

Thu, 16 Feb 2012 12:30:00 +0000



evalfaya: Risas en el turno de preguntas. [#ecommerceUE](#) gracias [@amuda](#) y [@Destinia](#) <http://t.co/q6b4VMOC>

Thu, 16 Feb 2012 12:27:58 +0000



Text100_Es: [#EcommerceUE](#) Escuchando a Destinia acerca de la venta online de vuelos en los mercados internacionales. Conferencia de Unidad Editorial

Thu, 16 Feb 2012 12:26:34 +0000



Payko: RT [@carmonego](#): Muy interesante "Business por intuición" (Fernando Maudó), clave en Internet. Ejemplo Destinia y el gran [@amuda](#) [#EcommerceUE](#)

Thu, 16 Feb 2012 12:26:15 +0000



echaleku: RT [@carmonego](#): Muy interesante "Business por intuición" (Fernando Maudó), clave en Internet. Ejemplo Destinia y el gran [@amuda](#) [#EcommerceUE](#)

Thu, 16 Feb 2012 12:25:37 +0000



jpiedrahita: RT [@sokolovich](#) "[@echaleku](#): Amuda Goueli de [@Destinia](#): tu home page es [#google](#). <http://t.co/pUalpAgC>" [#ecommerceUE](#) <http://t.co/XsRCblCn>

Thu, 16 Feb 2012 12:24:43 +0000



carmonego: Muy interesante "Business por intuición" (Fernando Maudó), clave en Internet. Ejemplo Destinia y el gran [@amuda](#) [#EcommerceUE](#)

Thu, 16 Feb 2012 12:24:23 +0000



evalfaya: RT [@laura_janez](#): [#EcommerceUE](#) [@amuda](#) Destinia lanzara una herramienta de marca blanca para crear tu propia agencia de viajes.

Thu, 16 Feb 2012 12:23:51 +0000



evalfaya: RT [@trebool](#): Muy reveladores algunos de los consejos de [@amuda](#) en su experiencia en [#destinia](#) [#ecommerceue](#)

Thu, 16 Feb 2012 12:23:35 +0000



trebool: Muy reveladores algunos de los consejos de [@amuda](#) en su experiencia en [#destinia](#) [#ecommerceue](#)

Thu, 16 Feb 2012 12:21:18 +0000



laura_janez: [#EcommerceUE](#) [@amuda](#) Destinia lanzara una herramienta de marca blanca para crear tu propia agencia de viajes.

Thu, 16 Feb 2012 12:21:03 +0000



carmonego: RT [@Payko](#): 6 meses en Internet es un plazo larguísimo para un marketing plan [#ecommerceUE](#)

Thu, 16 Feb 2012 12:19:59 +0000



Payko: 6 meses en Internet es un plazo larguísimo para un marketing plan [#ecommerceUE](#)

Thu, 16 Feb 2012 12:18:12 +0000



JavierSuarez_SP: Curiosidad contada por Destinia: hay un mercado de



compra venta de dominios web muy lucrativos. [#ecommerceUE](#)

Thu, 16 Feb 2012 12:15:58 +0000



[tiendy](#): muy interesante y con muy buenos consejos el timeline del [#EcommerceUE](#)

Thu, 16 Feb 2012 12:15:15 +0000



[Payko](#): SEO + SEM + Branding. Pasito a pasito hay que pasear la marca [#ecommerceUE](#) [#marketing](#)

Thu, 16 Feb 2012 12:14:41 +0000



[evalfaya](#): [@Destinia](#) es un ejemplo de la Importancia de pensar a nivel global. Salir Fuera fue su objetivo desde el principio. [#ecommerceUE](#)

Thu, 16 Feb 2012 12:14:21 +0000



[laura_janez](#): RT [@sokolovich](#): "[@echaleku](#): Amuda Goueli de Destinia: tu home page es google. <http://t.co/6XCIDwrh>" [#ecommerceUE](#)

Thu, 16 Feb 2012 12:13:48 +0000



[sokolovich](#): "[@echaleku](#): Amuda Goueli de Destinia: tu home page es google. <http://t.co/6XCIDwrh>" [#ecommerceUE](#)

Thu, 16 Feb 2012 12:12:42 +0000



[jpiedrahita](#): Tras [#Ogilvy](#) a cubrir las jornadas [#EcommerceUE](#) en [#UnidadEsitorial](#). A ver. <http://t.co/VAuA3CDu> <http://t.co/gsqLjbs2> <http://t.co/REKSY2VI>

Thu, 16 Feb 2012 12:12:12 +0000



[carmonego](#): Invertir en dominios es un gran negocio: [@amuda](#) dice que viajes.com se acaba de vender por 7 millones de € :O [#EcommerceUE](#)

Thu, 16 Feb 2012 12:09:02 +0000



[Payko](#): El contenido es el arma de una marca [#ecommerceUE](#) [#Brandcontent](#)

Thu, 16 Feb 2012 12:04:45 +0000



[Payko](#): Todo tiene valor en Internet, hay que aprovechar todo [#ecommerceUE](#)

Thu, 16 Feb 2012 12:03:36 +0000



[evalfaya](#): [@amuda](#) de [@Destinia](#): esta es nuestra home page en [#ecommerceue](#). El publico asiente <http://t.co/ZyNCD3Zs>

Thu, 16 Feb 2012 12:03:19 +0000



[Payko](#): Desde Marketing hay que controlar todo el entorno en el que estamos presentes [#ecommerceUE](#) sobre todo porque son plataformas de terceros...

Thu, 16 Feb 2012 12:01:55 +0000



[Payko](#): Nuestra homepage es Google dice el CEO de <http://t.co/9UFCNjVu> [#ecommerceUE](#) [#unademonopoly](#) marchando

Thu, 16 Feb 2012 11:59:56 +0000



[jaimeacosta_](#): Cual es tu home page?? No te engañes, es esta: orienta tu estrategia [#ecommerceUE](#) <http://t.co/MDzXvePU>

Thu, 16 Feb 2012 11:58:53 +0000




[Payko](#): El enfoque al cliente es lo primero. Mimarlos mucho para que nunca te abandone [#ecommerceUE](#)

Thu, 16 Feb 2012 11:56:11 +0000




[evalfaya](#): [@Destinia](#) de 3000 páginas vistas a mas de 3 millones en algunos países [#ecommerceUE](#)


 Thu, 16 Feb 2012 11:54:56 +0000

 **AGNovis:** RT **@Payko:** Aunque el culpable del retraso sea la empresa de transporte, la perjudicada es la marca [#ecommerceUE](#)


Thu, 16 Feb 2012 11:53:59 +0000

 **Payko:** El plan de marketing es comparable a rodar una peli. Hace falta un guion [#ecommerceUE](#) me encanta!


Thu, 16 Feb 2012 11:53:17 +0000

 **Payko:** Caso de exito de <http://t.co/pF7cdzMk> [#ecommerceUE](#) plan de marketing para posicionar el negocio online


Thu, 16 Feb 2012 11:51:49 +0000

 **evalfaya:** Turno de **@Destinia** con su CEO **@amuda** hablando del plan de marketing para la difusión de nuestro comercio [#ecommerceUE](#)


Thu, 16 Feb 2012 11:50:37 +0000

 **Payko:** Aunque el culpable del retraso sea la empresa de transporte, la perjudicada es la marca [#ecommerceUE](#)

Thu, 16 Feb 2012 11:45:12 +0000

 **carmonego:** Sí señor, al ecommerce manager le debe "doler" la tasa de conversión. Ricardo Tejedor de **@fnac_es** [#EcommerceUE](#)


Thu, 16 Feb 2012 11:43:01 +0000

 **Payko:** Aportar sencillez y transparencia en gastos de transporte son claves [#ecommerceUE](#) cierto! Hay veces que te lo cobran sin decirtelo


Thu, 16 Feb 2012 11:37:53 +0000

 **laura_janez:** RT **@Payko:** De cada 100 visitantes, 5 inicia la compra online pero solo 1-2 finaliza en la Fnac [#ecommerceUE](#) el porque? Gastos de envío. [#lagree](#)


Thu, 16 Feb 2012 11:35:56 +0000

 **evalfaya:** **@Fnac_ESP** fiabilidad de entrega 98% con el servicio 48/72 de **@Correos** [#ecommerceUE](#)


Thu, 16 Feb 2012 11:29:33 +0000

 **Payko:** Con tarifa plana, Fnac logro un incremento de tasa de conversion de 37 [#ecommerceUE](#)


Thu, 16 Feb 2012 11:29:04 +0000

 **PalomadelaVega:** RT **@echaleku:** un crack ;) “**@evalfaya:** Tengo que dar la enhorabuena al moderador de la mesa, Fernando Maudo de vente privee [#ecommerceUE](#).”


Thu, 16 Feb 2012 11:28:37 +0000

 **Payko:** RT **@cristinagomezre:** +100“**@carmonego:** “**@evalfaya:** El cliente q ganas por precio lo pierdes por precio **@juanmacias** [#ecommerceUE](#) internet no tiene x q ser + barato

Thu, 16 Feb 2012 11:26:57 +0000

 **Payko:** La inmediatez en clientes online Fnac no es un factor relevante. [#ecommerceUE](#) curioso

Thu, 16 Feb 2012 11:25:21 +0000

 **ineschueca:** [#megusta](#) RT **@laura_janez:** [#EcommerceUE](#) mediante una app web de Realidad Aumentada puedes comprobar qué paquete es el adecuado para tu envío.

Thu, 16 Feb 2012 11:23:57 +0000



cristinagomezre: +100"@carmonego: "@evalfaya: El cliente q ganas por precio lo pierdes por precio @juanmacias #ecommerceUE internet no tiene x q ser + barato

Thu, 16 Feb 2012 11:23:24 +0000



Payko: De cada 100 visitantes, 5 inicia la compra online pero solo 1-2 finaliza en la Fnac #ecommerceUE el porque? Gastos de envío. #lagree

Thu, 16 Feb 2012 11:23:17 +0000



JavierSuarez_SP: En España el consumidor ya es experto comprador en Internet pero hay poca oferta nacional donde acudir. #ecommerceUE

Thu, 16 Feb 2012 11:23:16 +0000



JavierSuarez_SP: Perspectivas de futuro del ecommerce: mucho por hacer en España, estamos rezagados y compañías extranjeras se han aprovechado. #EcommerceUE

Thu, 16 Feb 2012 11:22:06 +0000



Payko: Turno de Correos en #ecommerceUE ya no es la empresa que nos trae nuestras cartas y postales. Es mucho mas

Thu, 16 Feb 2012 11:19:47 +0000



laura_janez: #EcommerceUE mediante una app web de Realidad Aumentada puedes comprobar que paquete es el adecuado para tu envío.

Thu, 16 Feb 2012 11:19:46 +0000



cristinagomezre: RT @trebool: Asistiendo a #ecommerceue con un montón de gente interesante @juanmacias @carrero @cristinagomezre @ineschueca @ignacioinvent

Thu, 16 Feb 2012 11:19:07 +0000



MarcGelabert: RT @evalfaya: El cliente que ganas por precio lo pierdes por precio @juanmacias #ecommerceUE internet no tiene por qué ser mas barato

Thu, 16 Feb 2012 11:18:03 +0000



laura_janez: #EcommerceUE El #Correos que viene! Centrado en el e-commerce. Cercanía, equipo, innovacion.

Thu, 16 Feb 2012 11:17:00 +0000



elenaarrieta: RT @Payko: 6.000 euros de multa por no cumplir la normativa en e-commerce #ecommerceUE

Thu, 16 Feb 2012 11:14:32 +0000



Logocomunica: Esta sí. @Echaleku en #ecommerceUE <http://t.co/MZkofinU>

Thu, 16 Feb 2012 11:13:58 +0000



trebool: Asistiendo a #ecommerceue con un montón de gente interesante @juanmacias @carrero @cristinagomezre @ineschueca @ignacioinvent

Thu, 16 Feb 2012 11:13:12 +0000



carrero: RT @carmonego: "Me fascina @ulabox y mi mujer es una compradora compulsiva" @echaleku en #EcommerceUE :)

Thu, 16 Feb 2012 11:10:05 +0000



JaviEsgueva: @JIGallardo nosotros estamos en el #EcommerceUE hasta las 19:30. Lo dicho siempre q no sea mucho incordio. Abrazo

Thu, 16 Feb 2012 11:03:17 +0000



carrero: RT @ineschueca: #EcommerceUE La mayoría de los problemas vienen porque los plazos de entrega no son fiables

Thu, 16 Feb 2012 11:00:26 +0000



iTeijon: RT @ineschueca: [#ecommerceue](#) La unión europea asegura que el 20% del crecimiento que tendremos en Europa vendrá por el E-commerce

Thu, 16 Feb 2012 10:38:24 +0000



AliciaDavara: "@Payko: Generar deseo: el objetivo del e-commerce [#ecommerceUE](#)"

Thu, 16 Feb 2012 10:37:49 +0000



Clarahg70: Precio elemento d generacion d deseo segun F Maudo [#ecommerceue](#)

Thu, 16 Feb 2012 10:37:17 +0000



ansanjose: [#ecommerceUE](#) y si no ofreces precio y tienes lo mismo que tus competidores u offline? O precio, o la piporra

Thu, 16 Feb 2012 10:37:05 +0000



Payko: Generar deseo: el objetivo del e-commerce [#ecommerceUE](#)

Thu, 16 Feb 2012 10:37:01 +0000



mglomas: RT @Payko: Un impecable servicio de atención al cliente es un must en e-commerce [#ecommerceUE](#) No hay mas tu-tia

Thu, 16 Feb 2012 10:36:50 +0000



carescu: El cliente que ganas por precio lo pierdes por precio.@juanmacias Una verdad muy verdadera!!! [#ecommerceUE](#)

Thu, 16 Feb 2012 10:36:45 +0000



carmonego: "@evalfaya: El cliente que ganas por precio lo pierdes por precio @juanmacias [#ecommerceUE](#) internet no tiene por qué ser mas barato"

Thu, 16 Feb 2012 10:36:43 +0000



maraksocial: RT @laura_janez: Las tiendas online tienen que estar diseñadas para vender. Muy importante el estudio de usabilidad [#EcommerceUE](#)

Thu, 16 Feb 2012 10:36:25 +0000



carmonego: Eso explica la burbuja "@jaimeacosta_: Un 20% del crecimiento de la UE vendrá de comercio electrónico [#ecommerceUE](#)"

Thu, 16 Feb 2012 10:36:13 +0000



JoseManuel_Arce: RT @carrero: RT @evalfaya: El cliente que ganas por precio lo pierdes por precio @juanmacias [#ecommerceUE](#) internet no tiene por qué ser mas barato

Thu, 16 Feb 2012 10:36:10 +0000



ulabox: RT @carmonego: "Me fascina @ulabox y mi mujer es una compradora compulsiva" @echaleku en [#EcommerceUE](#) :)

Thu, 16 Feb 2012 10:35:46 +0000



carrero: RT @evalfaya: El cliente que ganas por precio lo pierdes por precio @juanmacias [#ecommerceUE](#) internet no tiene por qué ser mas barato

Thu, 16 Feb 2012 10:35:16 +0000



danielbermudez: RT @carrero: RT @laura_janez: La Union Europea dice que el 20% del crecimiento de la Union vendra por el Comercio Electronico [#EcommerceUE](#)

Thu, 16 Feb 2012 10:35:05 +0000



evalfaya: El cliente que ganas por precio lo pierdes por precio @juanmacias [#ecommerceUE](#) internet no tiene por qué ser mas barato

Thu, 16 Feb 2012 10:34:18 +0000



carrero: RT @laura_janez: La Union Europea dice que el 20% del crecimiento de la Union vendra por el Comercio Electronico [#EcommerceUE](#)

Thu, 16 Feb 2012 10:33:47 +0000



echaleku: "@JavierSuarez_SP: @echaleku @evalfaya estoy de acuerdo! el moderador es muy bueno! [#ecommerceUE](#)" y guapo jajajaja LOL

Thu, 16 Feb 2012 10:33:43 +0000



AGNovis: RT @jaimeacosta_: Un 20% del crecimiento de la UE vendrá de comercio electrónico [#ecommerceUE](#)

Thu, 16 Feb 2012 10:32:54 +0000



maraksocial: RT @carmonego: "Me fascina @ulabox y mi mujer es una compradora compulsiva" @echaleku en [#EcommerceUE](#) :)

Thu, 16 Feb 2012 10:32:43 +0000



ineschueca: [#ecommerceue](#) La unión europea asegura que el 20% del crecimiento que tendremos en Europa vendrá por el E-commerce

Thu, 16 Feb 2012 10:32:24 +0000



jaimeacosta_: Un 20% del crecimiento de la UE vendrá de comercio electrónico [#ecommerceUE](#)

Thu, 16 Feb 2012 10:31:57 +0000



JavierSuarez_SP: @echaleku @evalfaya estoy de acuerdo! el moderador es muy bueno! [#ecommerceUE](#)

Thu, 16 Feb 2012 10:31:51 +0000



axicom_marta: RT @evalfaya: Si nos olvidamos del cliente él se olvida de nosotros. Fernando Maudo de vente privee en [#ecommerceUE](#)

Thu, 16 Feb 2012 10:31:44 +0000



echaleku: "@carmonego: "Me fascina @ulabox y mi mujer es una compradora compulsiva" @echaleku en [#EcommerceUE](#) :)" jajaja chivato ;p

Thu, 16 Feb 2012 10:31:07 +0000



AGNovis: RT @Payko: La venta online no acaba en el clic de la compra, acaba cuando nos llega el producto. [#ecommerceUE](#)

Thu, 16 Feb 2012 10:30:45 +0000



carmonego: "Me fascina @ulabox y mi mujer es una compradora compulsiva" @echaleku en [#EcommerceUE](#) :)

Thu, 16 Feb 2012 10:30:24 +0000



axicom_marta: RT @echaleku: un crack ;) "@evalfaya: Tengo que dar la enhorabuena al moderador de la mesa, Fernando Maudo de vente privee [#ecommerceUE](#)."

Thu, 16 Feb 2012 10:30:22 +0000



carrero: RT @Payko: Los plazos de entrega: el talon de aquiles del e-commerce. Casi 4 de cada 10 se queja de los retrasos [#ecommerceUE](#)

Thu, 16 Feb 2012 10:29:58 +0000



JavierSuarez_SP: Buena frase: "La transparencia como elemento clave de la generación de confianza". Eso es lo que nos gusta en @SafetyPaySpain! [#ecommerceUE](#)

Thu, 16 Feb 2012 10:29:39 +0000



Payko: RT @echaleku: un crack ;) "@evalfaya: Tengo que dar la enhorabuena al moderador de la mesa, Fernando Maudo de vente privee [#ecommerceUE](#)."

Thu, 16 Feb 2012 10:29:12 +0000



[ineschueca](#): +100 RT [@evalfaya](#): Tengo que dar la enhorabuena al moderador de la mesa, Fernando Maudo de vente privee [#ecommerceue](#)

Thu, 16 Feb 2012 10:27:53 +0000



[Payko](#): La venta online no acaba en el clic de la compra, acaba cuando nos llega el producto. [#ecommerceUE](#)

Thu, 16 Feb 2012 10:27:49 +0000



[carrero](#): RT [@echaleku](#): un crack ;) [@evalfaya](#): Tengo que dar la enhorabuena al moderador de la mesa, Fernando Maudo de vente privee [#ecommerceUE](#).”

Thu, 16 Feb 2012 10:27:08 +0000



[carrero](#): RT [@Payko](#): Internet penaliza la falta de transparencia sin piedad. Un clic es la distancia espacio-temporal del castigo [#ecommerceUE](#)

Thu, 16 Feb 2012 10:26:59 +0000



[carrero](#): RT [@evalfaya](#): [@echaleku](#) la confianza se la gana uno con buenas practicas [#ecommerceUE](#)

Thu, 16 Feb 2012 10:26:51 +0000



[ineschueca](#): [#EcommerceUE](#) La mayoría de los problemas vienen porque los plazos de entrega no son fiables

Thu, 16 Feb 2012 10:26:48 +0000



[Payko](#): Los plazos de entrega: el talon de aquiles del e-commerce. Casi 4 de cada 10 se queja de los retrasos [#ecommerceUE](#)

Thu, 16 Feb 2012 10:26:29 +0000



[JavierSuarez_SP](#): RT [@Payko](#): 6.000 euros de multa por no cumplir la normativa en e-commerce [#ecommerceUE](#)

Thu, 16 Feb 2012 10:25:05 +0000



[echaleku](#): un crack ;) [@evalfaya](#): Tengo que dar la enhorabuena al moderador de la mesa, Fernando Maudo de vente privee [#ecommerceUE](#).”

Thu, 16 Feb 2012 10:24:17 +0000



[evalfaya](#): Tengo que dar la enhorabuena al moderador de la mesa, Fernando Maudo de vente privee [#ecommerceUE](#).

Thu, 16 Feb 2012 10:23:20 +0000



[Payko](#): Internet penaliza la falta de transparencia sin piedad. Un clic es la distancia espacio-temporal del castigo [#ecommerceUE](#)

Thu, 16 Feb 2012 10:23:00 +0000



[laurayebenes](#): RT [@jaimeacosta](#) [@Payko](#): El de marketing es el que hace los folletos. Muy bueno. Creencias empresariales on [#ecommerceUE](#)”

Thu, 16 Feb 2012 10:20:02 +0000



[evalfaya](#): [@echaleku](#) la confianza se la gana uno con buenas practicas [#ecommerceUE](#)

Thu, 16 Feb 2012 10:19:52 +0000



[evalfaya](#): RT [@Payko](#): 6.000 euros de multa por no cumplir la normativa en e-commerce [#ecommerceUE](#)

Thu, 16 Feb 2012 10:18:06 +0000



[carrero](#): RT [@Clarahg70](#): Un tfo da confianza a los usuarios [#ecommerceue](#)

Thu, 16 Feb 2012 10:14:21 +0000



[carrero](#): RT [@carescu](#): Escalar y hacer crecer el negocio sin problema de



capacidad y pagar solo por uso, es Cloud para [@carrero](#) [@acens](#)
[#ecommerceUE](#)

Thu, 16 Feb 2012 10:14:11 +0000



[Payko](#): 6.000 euros de multa por no cumplir la normativa en e-commerce
[#ecommerceUE](#)

Thu, 16 Feb 2012 10:14:04 +0000



[JavierSuarez_SP](#): La presencia en Internet de las empresas españolas se centró en tener info corporativa y catalogo pero no tanto en la venta.
[#ecommerceUE](#)

Thu, 16 Feb 2012 10:12:07 +0000



[Clarahg70](#): Un tfo da confianza a los usuarios [#ecommerceue](#)

Thu, 16 Feb 2012 10:10:19 +0000



[Clarahg70](#): Combinacion cloud publico y privado para superar picos d ventas sinarruinarte [#ecommerceue](#)

Thu, 16 Feb 2012 10:09:07 +0000



[Payko](#): La confianza y la fidelidad: preocupaciones electronicas reales. Hay que respetar unos codigos de e-commerce establecidos [#ecommerceUE](#)

Thu, 16 Feb 2012 10:08:57 +0000



[inmacastellanos](#): [#flexibilidad](#) RT [@carescu](#): Escalar el negocio sin problema d capacidad y pagar solo x uso, eso es Cloud para [@carrero](#) d [@acens](#)
[#ecommerceUE](#)

Thu, 16 Feb 2012 10:08:08 +0000



[Logocomunica](#): RT [@carmonego](#): Hoy ponencia en la Jornada Ecommerce de Unidad Editorial [@UEconFormacion](#) [@echaleku](#) [@Logocomunica](#)
[#EcommerceUE](#) <http://t.co/rao1p8XG>

Thu, 16 Feb 2012 10:06:34 +0000



[echaleku](#): RT [@evalfaya](#): Si nos olvidamos del cliente él se olvida de nosotros. Fernando Maudo de vente privee en [#ecommerceUE](#)

Thu, 16 Feb 2012 10:05:59 +0000



[LeonorCriado](#): RT [@evalfaya](#): Si nos olvidamos del cliente él se olvida de nosotros. Fernando Maudo de vente privee en [#ecommerceUE](#)

Thu, 16 Feb 2012 10:05:53 +0000



[swvalencia](#): RT [@carmonego](#): Mesa sobre experiencias ecommerce, [@juanmacias](#) y [@echaleku](#) sólo a 3 metros :) [#EcommerceUE](#)
<http://t.co/Ne9QIX3B>

Thu, 16 Feb 2012 10:05:01 +0000



[echaleku](#): RT [@carmonego](#): En mi opinión, un error garrafal de base en una tienda online es no desarrollarla con mentalidad comercial [#EcommerceUE](#)

Thu, 16 Feb 2012 10:03:51 +0000



[carescu](#): Escalar y hacer crecer el negocio sin problema de capacidad y pagar solo por uso, eso es Cloud para [@carrero](#) de acens [#ecommerceUE](#)

Thu, 16 Feb 2012 10:03:28 +0000



[Logocomunica](#): RT [@canomanuel](#): Mesa redonda sobre ecommerce y creación de tiendas online con [@juanmacias](#) [@golinvs](#) [@carrero](#) [@echaleku](#) [@madebas](#) [#EcommerceUE](#)

Thu, 16 Feb 2012 10:02:22 +0000



[echaleku](#): RT [@carmonego](#): Mesa sobre experiencias ecommerce,



@juanmacias y @echaleku sólo a 3 metros :) [#EcommerceUE](#)
<http://t.co/Ne9QIX3B>

Thu, 16 Feb 2012 10:01:02 +0000



carmonego: En mi opinión, un error garrafal de base en una tienda online es no desarrollarla con mentalidad comercial [#EcommerceUE](#)

Thu, 16 Feb 2012 10:00:56 +0000



expresiontda: Publica aqui tu evento <http://t.co/k5uFmNOr> RT @evalfaya
"@Clarahg70: @ealfaya La directora del evento [#ecommerceue](#)
<http://t.co/JJrEzK..>

Thu, 16 Feb 2012 10:00:02 +0000



carescu: Vamos a por el Cloud @carrero de Acens nos aclara [#ecommerceUE](#)

Thu, 16 Feb 2012 09:59:22 +0000



evalfaya: "@Clarahg70: @ealfaya La directora del evento [#ecommerceue](#)
<http://t.co/JJrEzKDI>" twittear y meter papada es imposible!

Thu, 16 Feb 2012 09:58:03 +0000



jaimeacosta_: No existe la posibilidad de triunfar en [#ecommerce](#) sin excelente servicio de atención al cliente [#ecommerceUE](#)

Thu, 16 Feb 2012 09:56:42 +0000



carescu: Servicio de atención al cliente no debería premiarse es obligatorio para el Ecommerce según Maudó de ventepriev [#ecommerceUE](#)

Thu, 16 Feb 2012 09:56:24 +0000



evalfaya: No existe posibilidad de triunfar en comercio electrónico sin un buen servicio de atención al cliente. Fernando Maudó en [#ecommerceUE](#)

Thu, 16 Feb 2012 09:56:06 +0000



borjamk: [#EcommerceUE](#) supongo que no hay streaming no?

Thu, 16 Feb 2012 09:56:00 +0000



Clarahg70: @ealfaya La directora del evento [#ecommerceue](#)
<http://t.co/SZFliLJJ>

Thu, 16 Feb 2012 09:55:49 +0000



Payko: Un impecable servicio de atención al cliente es un must en e-commerce [#ecommerceUE](#) No hay más tu-tía

Thu, 16 Feb 2012 09:55:45 +0000



carescu: Es un error pensar que el marketing online es sólo crear una tienda online sigue siendo necesario conocer a mi cliente [#ecommerceUE](#)

Thu, 16 Feb 2012 09:55:10 +0000



laura_janez: RT @canomanuel: Mesa redonda sobre ecommerce y creación de tiendas online con @juanmacias @golinvs @carrero @echaleku @madebas [#EcommerceUE](#)

Thu, 16 Feb 2012 09:55:04 +0000



laura_janez: Información clara y sencilla de quien está detrás. Confianza online es fundamental [#EcommerceUE](#)

Thu, 16 Feb 2012 09:54:41 +0000



Payko: El que manda en ecommerce es el consumidor, es el que entra, permanece y compra o ...NO [#customercentric](#) [#ecommerceUE](#)

Thu, 16 Feb 2012 09:52:11 +0000



[Payko](#): Pullita muy merecida a las companias aereas: el proceso de compra de billetes online es 'demasie'. [#tusionhaexpirado](#) [#ecommerceUE](#)

Thu, 16 Feb 2012 09:50:47 +0000



[canomanuel](#): Mesa redonda sobre ecommerce y creación de tiendas online con [@juanmacias](#) [@golinvs](#) [@carrero](#) [@echaleku](#) [@madebas](#) [#EcommerceUE](#)

Thu, 16 Feb 2012 09:50:44 +0000



[carmonego](#): ¿Cuáles son los principales errores a la hora de desarrollar una tienda online? Pregunta [#EcommerceUE](#)

Thu, 16 Feb 2012 09:50:35 +0000



[ansanjose](#): [#ecommerceUE](#) usabilidad. Para que sea adecuada tendría que basarse user testing, continuous improvement y rapid prototyping

Thu, 16 Feb 2012 09:50:18 +0000



[jaimeacosta_](#): “@Payko: El de marketing es el que hace los folletos. Muy bueno. Creencias empresariales on [#ecommerceUE](#)”

Thu, 16 Feb 2012 09:49:58 +0000



[evalfaya](#): RT [@laura_janez](#): Las tiendas online tienen que estar diseñadas para vender. Muy importante el estudio de usabilidad [#EcommerceUE](#)

Thu, 16 Feb 2012 09:47:31 +0000



[Payko](#): El de marketing es el que hace los folletos. Muy bueno. Creencias empresariales on [#ecommerceUE](#)

Thu, 16 Feb 2012 09:47:13 +0000



[laura_janez](#): Las tiendas online tienen que estar diseñadas para vender. Muy importante el estudio de usabilidad [#EcommerceUE](#)

Thu, 16 Feb 2012 09:46:37 +0000



[Payko](#): Importancia de la usabilidad en ecommerce. [#ecommerceUE](#) y anado de mi parte: equilibrio entre IT, branding y EFICACIA COMERCIAL

Thu, 16 Feb 2012 09:45:21 +0000



[axicom_marta](#): RT [@Payko](#): La complejidad del e-commerce al analisis: la tecnologia es el primer gran pilar de apoyo [#ecommerceUE](#)

Thu, 16 Feb 2012 09:43:24 +0000



[axicom_marta](#): RT [@Payko](#): La externalizacion de plataforma e-commerce es el primer paso recomendado para empresas [#ecommerceUE](#)

Thu, 16 Feb 2012 09:43:21 +0000



[axicom_marta](#): RT [@Payko](#): Falta de equipos e-commerce en la mayoría de las empresas. Handicap pero realidad [#ecommerceUE](#)

Thu, 16 Feb 2012 09:43:16 +0000



[axicom_marta](#): RT [@Payko](#): Quien lidera el e-commerce en empresa:el area comercial o marketing? [#ecommerceUE](#)

Thu, 16 Feb 2012 09:43:08 +0000



[axicom_marta](#): RT [@Payko](#): Cualquier paso en e-commerce tiene que seguir la primera pregunta basica: que queremos. Importancia de [#estrategia](#) [#ecommerceUE](#)

Thu, 16 Feb 2012 09:43:05 +0000



[axicom_marta](#): RT [@Payko](#): A Internet y al canal tradicional se les piden cosas diferentes. El usuario tambien varia. Hay que entender el medio [#ecommerceUE](#)

Thu, 16 Feb 2012 09:42:54 +0000



[axicom_marta](#): RT [@Payko](#): En la experiencia de compra el online y offline a menudo confluyen. Lo que digo siempre [#cross-selling](#). Gran verdad [#ecommerceUE](#)

Thu, 16 Feb 2012 09:42:31 +0000



[Payko](#): En la experiencia de compra el online y offline a menudo confluyen. Lo que digo siempre [#cross-selling](#). Gran verdad [#ecommerceUE](#)

Thu, 16 Feb 2012 09:41:39 +0000



[jaimeacosta_](#): Previsión financiera y de stocks a la hora de abrir el canal: presupuestos aparte! [#ecommerceUE](#)

Thu, 16 Feb 2012 09:40:00 +0000



[canomanuel](#): [@valitey](#) Todo es commerce pero cambia el canal y la experiencia de compra que es diferente para el cliente [#EcommerceUE](#)

Thu, 16 Feb 2012 09:39:38 +0000



[JavierSuarez_SP](#): El 73% de los consumidores SOLO realiza un 10% de compras online. El potencial de crecimiento es tremendo. [#ecommerceUE](#)

Thu, 16 Feb 2012 09:39:16 +0000



[Herrero](#): RT Agree [@ansanjose](#) [#ecommerceUE](#) quien quiera entrar en ecommerce, necesita un departamento basado sobre todo en el desarrollo del producto

Thu, 16 Feb 2012 09:37:47 +0000



[JavierSuarez_SP](#): RT [@carmonego](#): Mesa sobre experiencias ecommerce, [@juanmacias](#) y [@echaleku](#) sólo a 3 metros :) [#EcommerceUE](#)
<http://t.co/Ne9QIX3B>

Thu, 16 Feb 2012 09:37:34 +0000



[Payko](#): A Internet y al canal tradicional se les piden cosas diferentes. El usuario también varía. Hay que entender el medio [#ecommerceUE](#)

Thu, 16 Feb 2012 09:34:36 +0000



[jaimeacosta_](#): Abrir canal online supone dedicar recursos (como una tienda física nueva) y que se meta en el ADN de la empresa [#ecommerceUE](#)

Thu, 16 Feb 2012 09:31:50 +0000



[Clarahg70](#): Q area d la empresa debe liderar el proyecto de [#ecommerceue](#)

Thu, 16 Feb 2012 09:31:44 +0000



[Payko](#): Cualquier paso en e-commerce tiene que seguir la primera pregunta básica: que queremos. Importancia de [#estrategia](#) [#ecommerceUE](#)

Thu, 16 Feb 2012 09:31:27 +0000



[ansanjose](#): [#ecommerceUE](#) discrepo, quien quiera entrar en ecommerce, necesita un departamento basado sobre todo en el desarrollo del producto

Thu, 16 Feb 2012 09:31:19 +0000



[jaimeacosta_](#): La e desaparecerá de e-commerce. La gestión comercial es prácticamente igual que el canal tradicional [#ecommerceUE](#)

Thu, 16 Feb 2012 09:29:44 +0000



[JavierSuarez_SP](#): No se puede encargar "cualquiera", son necesarios profesionales especializados que sepan exactamente lo que tienen que hacer. [#EcommerceUE](#)

Thu, 16 Feb 2012 09:28:31 +0000



[laura_janez](#): RT [@Payko](#): Falta de equipos e-commerce en la mayoría de las



empresas. Handicap pero realidad [#ecommerceUE](#)

Thu, 16 Feb 2012 09:28:30 +0000



[carescu](#): RT [@Payko](#): La complejidad del e-commerce al analisis: la tecnologia es el primer gran pilar de apoyo [#ecommerceUE](#)

Thu, 16 Feb 2012 09:28:06 +0000



[Payko](#): Quien lidera el e-commerce en empresa:el area comercial o marketing? [#ecommerceUE](#)

Thu, 16 Feb 2012 09:27:41 +0000



[carescu](#): RT [@puertodepablo](#): [@carrero](#) está participando en el panel de expertos representando a [@acens](#) [#asociacionsaas&cloud](#) [#EcommerceUE](#)

Thu, 16 Feb 2012 09:27:34 +0000



[Payko](#): Gran debate sobre la cultura de Internet en empresas que desemboca en el planteamiento de la cultura de empresa en general OLE [#ecommerceUE](#)

Thu, 16 Feb 2012 09:26:40 +0000



[canomanuel](#): Hoy Ecommerce, Mcommerce y nuevas formas de pago. Mucha gente conocida en la sala y un interesante programa por delante... [#EcommerceUE](#)

Thu, 16 Feb 2012 09:26:05 +0000



[Clarahg70](#): Surgiendo nuevos perfiles especializados en comercio electronico [#ecommerceue](#)

Thu, 16 Feb 2012 09:25:53 +0000



[evalfaya](#): [@echaleku](#) La importancia de la cultura de la empresa en internet; se necesita a alguien dentro que entienda el medio [#ecommerceUE](#)

Thu, 16 Feb 2012 09:25:26 +0000



[carmonego](#): Esto pasa :) "No sé donde poner a mi primo, pues que se encargue de la tienda online" [@echaleku](#) [#EcommerceUE](#)

<http://t.co/jBkR3AOq>

Thu, 16 Feb 2012 09:25:11 +0000



[carescu](#): Externalizar la plataforma electrónica mejor. Flexible y abierta a desarrollos futuros.Permite venta móvil, el futuro [#ecommerceUE](#)

Thu, 16 Feb 2012 09:25:09 +0000



[ignacioinvent](#): RT [@Payko](#): Falta de equipos e-commerce en la mayoría de las empresas. Handicap pero realidad [#ecommerceUE](#)

Thu, 16 Feb 2012 09:25:05 +0000



[AGNovis](#): [#EcommerceUE](#) éste es el hastag correcto para seguir la conferencia

Thu, 16 Feb 2012 09:24:47 +0000



[ansanjose](#): [#ecommerceue](#) interesante conferencia sobre las virtudes de las plataformas tecnológicas de comercio electrónico <http://t.co/8DvKuZnz>

Thu, 16 Feb 2012 09:24:27 +0000



[ignacioinvent](#): "[@carmonego](#): Mesa sobre experiencias ecommerce, [@juanmacias](#) y [@echaleku](#) sólo a 3 metros :) [#EcommerceUE](#)

<http://t.co/T081MpyT>"

Thu, 16 Feb 2012 09:24:20 +0000



[munoz_gallego](#): Ya contarás RT [@laura_janez](#): En UE [#EcommerceUE](#)

Thu, 16 Feb 2012 09:24:14 +0000



[ineschueca](#): RT [@ansanjose](#): [#ecommerceue](#) coincido, no tiene sentido el desarrollo de plataformas de ecommerce de cero con todo lo hay ya en el mercado

Thu, 16 Feb 2012 09:23:35 +0000



[Payko](#): Falta de equipos e-commerce en la mayoría de las empresas. Handicap pero realidad [#ecommerceUE](#)

Thu, 16 Feb 2012 09:22:36 +0000



[Clarahg70](#): Q te asesore alguien distinto d quien te venda la plataforma tecnologica [#ecommerceue](#)

Thu, 16 Feb 2012 09:22:16 +0000



[JavierSuarez_SP](#): Estoy en la jornada sobre E-Commerce, M-Commerce y Nuevas Formas de Pago organizada por [@UEConFormacion](#) , ¡muy interesante! [#ecommerceUE](#)

Thu, 16 Feb 2012 09:21:54 +0000



[Payko](#): La externalizacion de plataforma e-commerce es el primer paso recomendado para empresas [#ecommerceUE](#)

Thu, 16 Feb 2012 09:20:45 +0000



[Payko](#): La complejidad del e-commerce al analisis: la tecnologia es el primer gran pilar de apoyo [#ecommerceUE](#)

Thu, 16 Feb 2012 09:18:25 +0000



[ansanjose](#): [#ecommerceue](#) coincido, no tiene sentido el desarrollo de plataformas de ecommerce de cero con todo lo hay ya en el mercado

Thu, 16 Feb 2012 09:15:43 +0000



[carmonego](#): Mesa sobre experiencias ecommerce, [@juanmacias](#) y [@echaleku](#) sólo a 3 metros :) [#EcommerceUE](#) <http://t.co/Ne9QIX3B>

Thu, 16 Feb 2012 09:15:00 +0000



[evalfaya](#): plataforma propia? [@juanmacias](#) comencemos con una plataforma externa flexible que nos permita pasar a una propia con el tiempo [#ecommerceUE](#)

Thu, 16 Feb 2012 09:13:43 +0000



[puertodepablo](#): RT [@evalfaya](#): Si nos olvidamos del cliente él se olvida de nosotros. Fernando Maudo de vente privee en [#ecommerceUE](#)

Thu, 16 Feb 2012 09:12:41 +0000



[puertodepablo](#): [@carrero](#) está participando en el panel de expertos representando a [@acens](#) [#asociacionsaas&cloud](#) [#EcommerceUE](#)

Thu, 16 Feb 2012 09:09:22 +0000



[laura_janez](#): RT [@evalfaya](#): Comienza la mesa de debate con [@echaleku](#) [@carrero](#) [@juanmacias](#) confianza on line y optima web [#ecommerceUE](#) <http://t.co/dL6Nwrl3>

Thu, 16 Feb 2012 09:09:08 +0000



[evalfaya](#): Comienza la mesa de debate con [@echaleku](#) [@carrero](#) [@juanmacias](#) confianza on line y optima web [#ecommerceUE](#) <http://t.co/dL6Nwrl3>

Thu, 16 Feb 2012 09:07:46 +0000



[carmonego](#): Interesante pregunta de [@canomanuel](#) sin respuesta: ¿Que incluye el marketing directo en los informes de ecommerce? [#EcommerceUE](#)

Thu, 16 Feb 2012 09:06:13 +0000



[carrero](#): [#ICEX](#) como apoyo a la internacionalización hay que tenerlos muy en



cuenta. [#ecommerceUE](#)

Thu, 16 Feb 2012 08:59:52 +0000



[carescu](#): RT [@carrero](#): Tenemos la plataforma necesaria para exportar, piensa bien la solución a elegir? [#ecommerceUE](#)

Thu, 16 Feb 2012 08:59:22 +0000



[MiguelAngel_44](#): RT [@carrero](#): Estas preparado para ecommerce y para exportar? [#ecommerceUE](#) hay que trazar un plan estratégico.

Thu, 16 Feb 2012 08:58:58 +0000



[carrero](#): Logística es un factor diferencial y que tenemos que tener bien atado, sobre todo para exportar. [#ecommerceUE](#)

Thu, 16 Feb 2012 08:58:22 +0000



[carrero](#): Tenemos la plataforma necesaria para exportar, piensa bien la solución a elegir? [#ecommerceUE](#)

Thu, 16 Feb 2012 08:57:32 +0000



[carrero](#): Medios de pago es un factor importante y latam hay muchos problemas con pagos Online. [#ecommerceUE](#)

Thu, 16 Feb 2012 08:56:59 +0000



[carrero](#): Estas preparado para ecommerce y para exportar? [#ecommerceUE](#) hay que trazar un plan estratégico.

Thu, 16 Feb 2012 08:56:18 +0000



[evalfaya](#): RT [@carescu](#): [#ecommerceUE](#) el mercado electrónico ahorra un 50% de tiempo de negociación según el ICEX

Thu, 16 Feb 2012 08:56:14 +0000



[carrero](#): Mercado horizontal seria solostocks un caso de intercom presente en muchos sectores Online. [#ecommerceUE](#)

Thu, 16 Feb 2012 08:55:08 +0000



[carrero](#): Mercados centrados en el vendedor. Ejemplos FÍS de Uruguay, habrá que conocerlo. [#ecommerceUE](#)

Thu, 16 Feb 2012 08:54:31 +0000



[carrero](#): RT [@carescu](#): [#ecommerceUE](#) el mercado electrónico ahorra un 50% de tiempo de negociación según el ICEX

Thu, 16 Feb 2012 08:52:18 +0000



[carrero](#): Ventanas de mercados electrónicos encontrar socios comerciales, reducir costes y tiempo de compra. [#ecommerceUE](#)

Thu, 16 Feb 2012 08:52:02 +0000



[RogerEstiltes](#): [#ecommerceUE](#) Buenos días a todos

Thu, 16 Feb 2012 08:51:54 +0000



[carescu](#): [#ecommerceUE](#) el mercado electrónico ahorra un 50% de tiempo de negociación según el ICEX

Thu, 16 Feb 2012 08:51:31 +0000



[carrero](#): Los mercados electrónicos para comercio electrónico es una oportunidad de negocio. [#ecommerceUE](#)

Thu, 16 Feb 2012 08:51:16 +0000



[evalfaya](#): Victoria Vera de [@ICEX](#) mercados electrónicos. Herramientas para dar soluciones a las cadenas de suministros [#ecommerceUE](#)

Thu, 16 Feb 2012 08:49:46 +0000



carrero: RT @evalfaya: Si nos olvidamos del cliente él se olvida de nosotros. Fernando Maudo de vente privee en [#ecommerceUE](#)

Thu, 16 Feb 2012 08:49:05 +0000



ineschueca: Preparada para una jornada muy completa y didáctica hoy en [#EcommerceUE](#)

Thu, 16 Feb 2012 08:47:09 +0000



SplioEs: RT @carmonego: Pues sí: en E-commerce a veces nos preocupamos más por el E (tecnología) que por el commerce (vender) [#EcommerceUE](#)

Thu, 16 Feb 2012 08:40:37 +0000



carmonego: RT @evalfaya: Si nos olvidamos del cliente él se olvida de nosotros. Fernando Maudo de vente privee en [#ecommerceUE](#)

Thu, 16 Feb 2012 08:38:55 +0000



Palomadelavega: RT @evalfaya: Si nos olvidamos del cliente él se olvida de nosotros. Fernando Maudo de vente privee en [#ecommerceUE](#)

Thu, 16 Feb 2012 08:38:52 +0000



laura_janez: RT @UEConFormacion: Ya ha empezado la conferencia de e-commerce [#ecommerceUE](#) <http://t.co/RWW5MDmG>

Thu, 16 Feb 2012 08:38:31 +0000



carmonego: Pues sí: en E-commerce a veces nos preocupamos más por el E (tecnología) que por el commerce (vender) [#EcommerceUE](#)

Thu, 16 Feb 2012 08:37:58 +0000



laura_janez: En UE [#EcommerceUE](#)

Thu, 16 Feb 2012 08:37:50 +0000



elenaarrieta: RT @carmonego: Hoy ponencia en la Jornada Ecommerce de Unidad Editorial @UEconFormacion @echaleku @Logocomunica [#EcommerceUE](#) <http://t.co/rao1p8XG>

Thu, 16 Feb 2012 08:35:09 +0000



carescu: RT @UEConFormacion: Ya ha empezado la conferencia de e-commerce [#ecommerceUE](#) <http://t.co/RWW5MDmG>

Thu, 16 Feb 2012 08:30:43 +0000



carmonego: Hoy ponencia en la Jornada Ecommerce de Unidad Editorial @UEconFormacion @echaleku @Logocomunica [#EcommerceUE](#) <http://t.co/rao1p8XG>

Thu, 16 Feb 2012 08:29:36 +0000



UEConFormacion: Ya ha empezado la conferencia de e-commerce [#ecommerceUE](#) <http://t.co/RWW5MDmG>

Thu, 16 Feb 2012 08:28:36 +0000



JaviEsgueva: Empezamos el [#EcommerceUE](#). Go!

Thu, 16 Feb 2012 08:26:42 +0000



evalfaya: Si nos olvidamos del cliente él se olvida de nosotros. Fernando Maudo de vente privee en [#ecommerceUE](#)

Thu, 16 Feb 2012 08:25:31 +0000



rafa1984: Empezando la jornada en [#EcommerceUE](#)

Thu, 16 Feb 2012 08:23:15 +0000



[UEConFormacion](#): Hola [@Nata297](#) el hashtag de la conferencia de e-commerce que empieza en unos minutos es [#ecommerceUE](#)

Thu, 16 Feb 2012 08:11:13 +0000



[evalfaya](#): [@echaleku](#) [@juanmacias](#) madrugando que es gerundio. En una hora comenzamos [#ecommerceUE](#)

Thu, 16 Feb 2012 07:03:25 +0000

TweetReach is presented by Union Metrics at [tweetreach.com](#) • TweetReach is not affiliated with Twitter.