

Conferencia DIMA 2009

Conferencia DIMA 2009

Centro de Convenciones
de Las Vegas, Edificio Sur
Las Vegas, Nevada, EE.UU.
Marzo 1-4, 2009



Precio de admisión: US\$299 miembro, US\$399 no-miembro

El precio de admisión a DIMA es parte del Pase de Conexión para la PMA 09 e incluye:

- Admisión diaria a la Exhibición de la PMA 09
- 13 Sesiones de DIMA con traducción simultánea al español y elección de sesiones entre PMA®, DIMA®, PSPA™, PPFA® o SPAA®
- Elección de almuerzos entre DIMA, PSPA, PPFA o SPAA
- Admisión a las Sesiones Principales de Negocios con traducción simultánea al español o Sesión de Negocios de PMA 09
- Admisión a las Recepciones de Bienvenida de DIMA y PMA, Recepción de Familiarización de PMA, Recepción de Despedida de PMA, Recepción y Encuentro de Cara-a-Cara de la PPFA y Recepción de las Competencias de Enmarcadores de la PPFA 2009
- Descuentos en eventos opcionales: Escuelas Nocturnas, Tutoriales con Computadora, Recepción de Gala Global de PMA, La Gran Noche de PMA, Programas para Esposas(os) y el Torneo de Golf
- Participación en la Rifa del Gran Premio de US\$10,000

DOMINGO, Marzo 1

2:00 p.m. - 3:10 p.m.

IMAGEN DETALLISTA

D12

Uso Creativo de los Kioscos

Todos sabemos que los kioscos fotográficos pueden hacer impresiones 4x6, pero eso no va a pagar las cuentas en el largo plazo. Existen algunas aplicaciones muy creativas que están siendo ofrecidas en los kioscos, promoviendo productos y servicios basados en fotografías y que son muy rentables.

Conozca las últimas y grandiosas aplicaciones fotográficas de los kioscos y las estrategias de los detallistas que las están haciendo funcionar.

¿Quiénes deben asistir? *Detallistas de la Imagen y Gerentes de Ventas*

3:10 p.m. - 3:30 p.m.

Receso 

3:30 p.m. - 4:40 p.m.

IMAGEN DETALLISTA

D17

Tecnología de la Información Para el Pequeño Detallista de la Imagen

Los detallistas en la industria de la imagen tienen un juego muy específico de necesidades de tecnología de la información para mantener sus redes de negocios fluyendo eficiente-

mente. Dado que es probable que usted no tenga presupuesto para contratar a Bill Gates que visite y establezca las redes para su negocio, usted necesita conocer los fundamentos básicos de las redes de negocio y de integración para conservar sus altamente avanzados aparatos digitales funcionando perfectamente uno con otro. Esta sesión le dará guías prácticas para establecer y conservar una red de negocios funcionando eficientemente. Esta sesión involucrará una amplia sesión de Preguntas y Respuestas.

Moderador: **Gabrielle Mullinax**, Fullteron Photographics

¿Quiénes deben asistir? *Detallistas de la Imagen y Gerentes de Producción*



 Significa oportunidades de conexión.

5:00 p.m. - 6:00 p.m.

DK1

Sesión de Apertura de DIMA: Descubriendo Novedades

Esta presentación es una exploración de principio a fin de cómo controlar las tendencias virales y la innovación metodológica para generar ideas innovadoras. Es visualmente involucradora, repleta de ejemplos reales, multimedia y participación de la audiencia. Aprenda la importancia de la cultura y la obsesión del cliente. Cautivadoras micro-tendencias serán reveladas, proporcionando un juego de herramientas para filtrar ideas a los grupos de inspiración. Usted partirá conociendo cómo proteger sus mensajes de las infecciones virales.

Conferencista: **Jeremy Gutsche**, TrendHunter.com

¿Quiénes deben asistir? *TODOS los asistentes a DIMA*



Jeremy Gutsche

6:00 p.m. - 6:30 p.m.

DR1

Recepción Para Nuevos Miembros y Asistentes de Primera Ocasión

Esta recepción especial dará a los asistentes de primera ocasión y a los nuevos miembros DIMA la oportunidad de conocer a los Miembros del Consejo y empleados de DIMA. Conozca cómo la asociación puede ayudarle en sus necesidades o simplemente llegue por las bebidas y la comida.

¿Quiénes deben asistir? *Todos los nuevos miembros DIMA y asistentes de primera ocasión a DIMA*

6:00 p.m. - 7:00 p.m.

DR

DIMA Recepción de Bienvenida

Es la hora de relajarse y tomar una bebida con los viejos amigos y también para conocer a los nuevos. Comente las asombrosas sesiones o solamente deje descansar el cerebro, pero brinde por nuestra cuenta y relájese antes de explorar las muchas opciones culinarias que Las Vegas le ofrece.

¿Quiénes deben asistir? *TODOS los asistentes a DIMA*



LUNES, Marzo 2

8:00 a.m. - 9:00 a.m.
Desayuno Continental 🍽️

9:00 a.m. - 10:10 a.m.
SESIÓN GENERAL DE LA IMAGEN DETALLISTA

D22 El Cliente del Futuro

¿Por qué son los clientes de la Generación Y – de 14 a 28 años de edad – importantes para su negocio? Porque están usando la fotografía mucho más que cualquier generación pasada en el grupo de edad. Escuche de primera mano de un muestreo de miles que entrevistamos en vivo acerca de sus pensamientos, conductas y necesidades con relación a la forma en que interactúan con la fotografía. ¿Hay algún lugar para foto detallistas en su futuro? La respuesta lo puede sorprender.

¿Quiénes deben asistir? *Detallistas de la Imagen y Gerentes de Ventas*



10:10 a.m. - 10:30 a.m.
Receso 🧘

10:30 a.m. - 11:40 a.m.
IMAGEN DETALLISTA D32

Analice su Portal de Internet e Implemente Mejoras

¿Cree que su portal de Internet requiere alguna ayuda? Aún con la mejor mercadotecnia, si su portal de Internet no es fácil de usar, sus clientes potenciales no lo visitarán para ver los grandes productos y servicios que usted ofrece. El experto en portales de Internet, Dirk Knemeyer, no sólo analizará portales de foto e imagen de la vida real, sino que también dará ejemplos prácticos sobre la forma de mejorarlos e implementar cambios en su portal de internet.

Conferencista: **Dirk Knemeyer**, Involution Studios

¿Quiénes deben asistir? *Detallistas de la Imagen, Fotógrafos, Gerentes de Producción y Comercializadores de la Imagen*

1:30 p.m. - 2:30 p.m.
IMAGEN DETALLISTA D42

Vendiendo Más en Portales de Subastas

¿Está usted vendiendo equipo nuevo o usado en eBay? ¿Usted cree que podría estar vendiendo más u operar esta parte de su negocio de manera más eficiente? Esta sesión le dirá cómo vender más equipo, vender más eficientemente y maximizar sus



utilidades al usar los portales de Internet de subastas. Habrá muchas recomendaciones y trucos que le ayudarán a lograr lo mejor de sus esfuerzos en Internet y también le dará 3 ó más puntos de acción que usted puede implementar al regresar a su oficina.

Conferencista: **Keith Ainsworth**, Photos Ar' Nice, Inc.

¿Quiénes deben asistir? *Detallistas de la Imagen, Gerentes de Producción y Gerentes de Ventas*

2:40 p.m. - 3:40 p.m.

IMAGEN DETALLISTA

Patrocinado por
Fujifilm

FUJIFILM

D52

Optimize los Resultados de sus Búsquedas en la Web

La generación de hoy no va a permitir que "sus dedos caminen," a menos que sea en un teclado. Sus clientes están utilizando la web para encontrar más y más y lo menos que usted puede hacer es dejarse encontrar por ellos. Regrese a casa con tres cosas que usted puede hacer mañana para hacer que

su negocio brinque a la cima de las búsquedas de sus clientes. Conferencistas: **Bob Cavilla**, UpWord Search Marketing; **Ian Epstein**, Coremetrics

¿Quiénes deben asistir? *Detallistas de la Imagen, Fotógrafos, Gerentes de Producción, Gerentes de Ventas y Comercializadores de la Imagen*

3:40 p.m. - 4:00 p.m.

Receso 🧘

4:00 p.m. - 5:00 p.m.

IMAGEN DETALLISTA

D62

Nicho Fotográfico. ¿Cómo Podemos Capitalizar las Cosas Relajantes que sus Clientes Están Haciendo?

Los profesionales creativos y los prosumidores (consumidores profesionales) están haciendo sorprendentes trabajos de arte con técnicas menos que convencionales. Aprenda lo que está sucediendo y cómo pueden aprovechar los detallistas lo que la convergencia tecnológica y la creatividad de la fotografía digital están aportando.

Conferencistas: **David Hobby**, Strobist.com; **David Honl**, Honl Photo Inc.

¿Quiénes deben asistir? *Detallistas de la Imagen, Fotógrafos, Gerentes de Producción y Gerentes de Ventas*

12:00 m. - 1:30 p.m.

LK1

Conferencia DIMA con Almuerzo: Los Clientes Fotográficos Mejoran

Michael Silverstein, Vicepresidente Senior y Director Ejecutivo de la Oficina del Boston Consulting Group, es un experto en la conducta del consumidor, que ayuda a las compañías a mejorar su propuesta de valor y desarrollar su marca. La Mejora explora los hábitos de gasto de la clase media de América, en lo que él llama "el nuevo fenómeno del lujo." Discute la satisfacción emocional que los consumidores sienten al pagar precios mayores por mejores productos.

Conferencista: **Michael Silverstein**, The Boston Consulting Group

¿Quiénes deben asistir? *TODOS los asistentes a DIMA*



Michael Silverstein



MARTES, Marzo 3

8:00 a.m. - 8:50 a.m.

IMAGEN DETALLISTA

D72

El Escaneo Como Punto de Entrada

"El Escaneo de la Caja de Zapatos" ha demostrado ser una útil fuente de ventas, pero ¿qué está usted sugiriendo para promover productos fotográficos? Los servicios de escaneo deberían ser sólo el principio de las ventas que haga usted de las impresiones viejas de sus clientes. Los detallistas innovadores están diseñando paquetes partiendo de un precio fijo en el escaneo, incluyendo impresiones, marcos, CDs, foto libros, etc. Aprenda cómo puede usted llevar sus servicios de escaneo al siguiente nivel.

¿Quiénes deben asistir? *Detallistas de la Imagen, Gerentes de Producción y Gerentes de Ventas*



9:00 a.m. - 10:15 a.m.

Sesión Oficial de Negocios de PMA 09

(con traducción simultánea al español)

10:15 a.m. - 6:00 p.m.

Exhibición PMA 09

1:00 p.m. - 2:00 p.m.

LK2

Almuerzo DIMA de Mesa Redonda

2:00 p.m. - 3:00 p.m.

IMAGEN DETALLISTA

D76

Adaptando su Negocio de un Modelo Basado en Transacciones a un Modelo Consultivo

Los "Laboratorios Fotográficos" y las "Tiendas de Cámaras" pertenecen a los 80's. Los días



de anunciar revelado de una hora y pensar qué parte de su negocio entrará caminando por la puerta del negocio ya se fueron. El detallista de hoy debe convertirse en el "consultor de recuerdos" para su comunidad. Aprenda cómo puede reposicionar su mentalidad detallista

y permanecer importante en el mundo del Internet y las cadenas de tiendas detallistas. Conferencista: *Dauid Guidry, Lakeside Camera Photoworks*
¿Quiénes deben asistir? *Detallistas de la Imagen, Gerentes de Producción y Gerentes de Ventas*

MIÉRCOLES, Marzo 4

8:00 a.m. - 8:50 a.m.

IMAGEN DETALLISTA

D82

Atrayendo Prospectos de Negocio a Negocio (B2B) para que Escuchen su Mensaje y que Entonces Gasten su Dinero con Usted

La tienda Dan's Camera City desarrolló un evento que atrajo a más de 100 líderes de nego-

cios a su tienda, para escuchar hablar al equipo humano de Dan sobre los servicios y productos que la tienda Dan's ofrece. Las ventas inmediatas resultaron mucho mayores. Cualquier tienda con 6 ó más empleados puede seguir el ejemplo de Dan's y disfrutar un éxito similar. Conferencistas: *Julie Strauser, Dan's Camera City; Mike Woodland, Dan's Camera City*
¿Quiénes deben asistir? *Detallistas de la Imagen, Gerentes de Producción y Gerentes de Ventas*

9:00 a.m. - 10:15 a.m.

Sesión Oficial de Negocios de PMA 09

(con traducción simultánea al español)

10:15 a.m. - 6:00 p.m.

Exhibición PMA 09

1:00 p.m. - 2:00 p.m.

LK3

Almuerzo de DIMA de Mesa Redonda

2:00 p.m. - 3:00 p.m.

IMAGEN DETALLISTA

D86

Una Historia de Dos Compañías

Sus propietarios se retiraron hace tres años. Uno de los propietarios está disfrutando del retiro, mientras que el otro está de regreso en su oficina tratando de reconstruir lo que solía tener. ¿Por qué? Por la inadecuada planeación para el nuevo liderazgo de la compañía. Aprenda lo que salió bien, lo que salió mal y más importante, qué es lo que usted puede hacer para aumentar el éxito si usted planea retirarse o vender su negocio en los próximos 5 a 10 años.

Conferencista: *William J. McCurry, McCurry Associates*

¿Quiénes deben asistir? *Detallistas de la Imagen y Comercializadores de la Imagen*

Para más información, por favor visite:

www.pmai.org/pma09

