


# JAVIER MARTÍNEZ – THE FAN MAKER

Experto global en transformar clientes en fans mediante experiencias emocionales que impulsan crecimiento sostenible

---

- El hombre que convirtió la emoción en una ventaja competitiva real: clientes → fans → crecimiento exponencial
- Ha sido VP y Managing Director en The Walt Disney Company (para 7 territorios), Director General de Negocio del Atlético de Madrid y Managing Director de Globant en Medio Oriente, roles en los que ha liderado el crecimiento de marca y la expansión internacional
- Creador de Fan-Driven Growth®, un modelo probado para disparar engagement, lealtad y revenue
- Combina rigor estratégico con inteligencia emocional para impulsar lealtad, engagement y crecimiento de ingresos
- No solo inspira: redefine la forma en que las empresas construyen relaciones con sus clientes

Javier Martínez, conocido como "The Fan Maker", es uno de los referentes internacionales en Fan Experience y crecimiento empresarial basado en emociones. Con más de 25 años de experiencia ejecutiva en Europa, América, Asia y Medio Oriente, ha trabajado en la intersección de marketing, tecnología, entretenimiento e innovación.

Durante casi 14 años en The Walt Disney Company, ocupó posiciones como Chairman de Disney Iberia y VP de Marketing y Ventas para el sur de Europa, liderando estrategias comerciales y de marca de una de las compañías más icónicas del mundo. Posteriormente, como Chief Business Officer de Atlético de Madrid, impulsó la expansión global del club y el diseño de experiencias innovadoras en el estadio Metropolitano.

Ha colaborado con organizaciones como Globant, Manchester City Football Group y Global Sports Innovation Center Powered by Microsoft, llevando su enfoque a industrias como banca, lujo, retail y tecnología.

Es el creador de la metodología Fan-Driven Growth®, que demuestra cómo convertir la emoción en una ventaja competitiva sostenible. Sus conferencias combinan storytelling, estrategia y casos reales, ayudando a las organizaciones a transformar relaciones transaccionales en conexiones duraderas.

## TEMAS

Javier - The Fan Maker adapta cada presentación a las necesidades de su audiencia y no se limita a los temas que se enumeran a continuación. Por favor consúltanos sobre cualquier tema que te interese:

- Fan Experience & Customer Experience
- Marketing emocional y branding
- Crecimiento empresarial basado en comunidades

- Innovación y transformación digital (phygital)
- Liderazgo global y cultura organizacional
- Estrategia comercial y desarrollo de negocio

---

## PROGRAMAS

**Fan-Driven Growth: convertir la emoción en tracción de negocio. Más allá de la IA.**

- Cuando los clientes ya no escuchan.
- Cuando las marcas compiten en mercados saturados.
- Cuando el crecimiento se estanca.

El desafío es claro: activar una conexión más profunda con las personas para convertir esa emoción en crecimiento sostenible.

En mercados saturados, el crecimiento ya no depende solo del producto o del precio, sino de la relación emocional con el cliente.
Esta keynote muestra cómo convertir la conexión emocional en lealtad, recomendación y crecimiento rentable, aplicable a cualquier sector.
Un enfoque estratégico para líderes que buscan resultados sostenibles, no campañas puntuales.

### CONCEPTOS ABORDADOS

- Aprender a transformar la conexión emocional en crecimiento de negocio medible, replicable y escalable.
- Descubrir factores probados para convertir clientes en fans leales que recomiendan y permanecen.
- Comprender cómo diseñar journeys Fan-first que impulsan engagement, revenue y rentabilidad.

### Industrias Relacionadas

Banca, seguros, retail, servicios corporativos, tecnología, lujo y cualquier marca que quiera fidelidad más allá de la transacción.

**¿Por qué tener clientes…cuando puedes tener fans?**

¿Por qué conformarse con clientes cuando la verdadera ventaja competitiva es la creación de fans?

Hoy, la satisfacción no asegura lealtad.

Las transacciones no generan crecimiento sostenido.

La verdadera diferencia proviene de la conexión emocional.

La satisfacción ya no garantiza retención.

Esta conferencia demuestra por qué las empresas que construyen vínculos emocionales logran mayor lifetime value, menor churn y crecimiento orgánico.

Una visión clara para transformar relaciones transaccionales en activos estratégicos de negocio.

CONCEPTOS ABORDADOS

- Transformar relaciones comerciales en vínculos emocionales.
- Aplicar principios storytelling y autenticidad para convertir marcas en objetos de deseo.
- Utilizar herramientas prácticas para humanizar tu marca y crear fandom.

Industrias Relacionadas

Marcas B2C y B2B en banca, retail, tecnología, lujo y servicios corporativos que buscan lealtad más allá de la transacción.

**Un Viaje al Universo Fan**

¿Y si tus clientes no solo compraran… sino que creyeran en tu marca?

El fandom no se construye: se despierta.

Pertenencia y compromiso emocional.

El fandom no es marketing: es estrategia.

Esta keynote analiza la psicología emocional que explica por qué algunas marcas generan pertenencia, defensa y preferencia sostenida.

Un enfoque directivo para diseñar experiencias memorables que impulsan valor de marca y negocio.

CONCEPTOS ABORDADOS

- Comprender el ADN emocional que impulsa el comportamiento fan y la conexión

duradera.
- Aprender a evolucionar de Customer Experience (CX) a Fan Experience (FX).
- Descubrir cómo diseñar experiencias memorables que inspiren advocacy y generen crecimiento.

Industrias Relacionadas

Deporte, entretenimiento, retail, lifestyle, tecnología y cualquier marca que busque convertir emoción en lealtad.

**WORKSHOP EJECUTIVO: THE BUSINESS OF BELONGING (4 horas)**

Cómo construir relaciones que generan crecimiento sostenible. La rentabilidad atrae clientes. La confianza los mantiene. La pertenencia los convierte en embajadores.

Objetivo: Identificar oportunidades para fortalecer la conexión emocional con clientes, asesores, distribuidores y equipos comerciales

- Dinámica de trabajo:
  - El nuevo paradigma de la fidelización.
  - Mapeo del Investor Emotional Journey.
  - Emotional Loop® aplicado
  - Diseñando experiencias memorables
  - Plan de acción 90 días.
- Entregables
  - Investor Emotional Journey Map.
  - Diagnóstico de oportunidades de conexión.
  - Blueprint de experiencias y relaciones.
  - Roadmap de implementación a 90 días.
- Impacto esperado:
  - Mayor fidelización de clientes.
  - Incremento de la recomendación.
  - Relaciones más sólidas con distribuidores y asesores.
  - Diferenciación más allá de producto y rentabilidad.
  - Crecimiento basado en confianza y pertenencia.

---

## CONDICIONES

- **Viaja desde:** Madrid, España
- **Rangos:** Consultar tarifa con HiCue Speakers