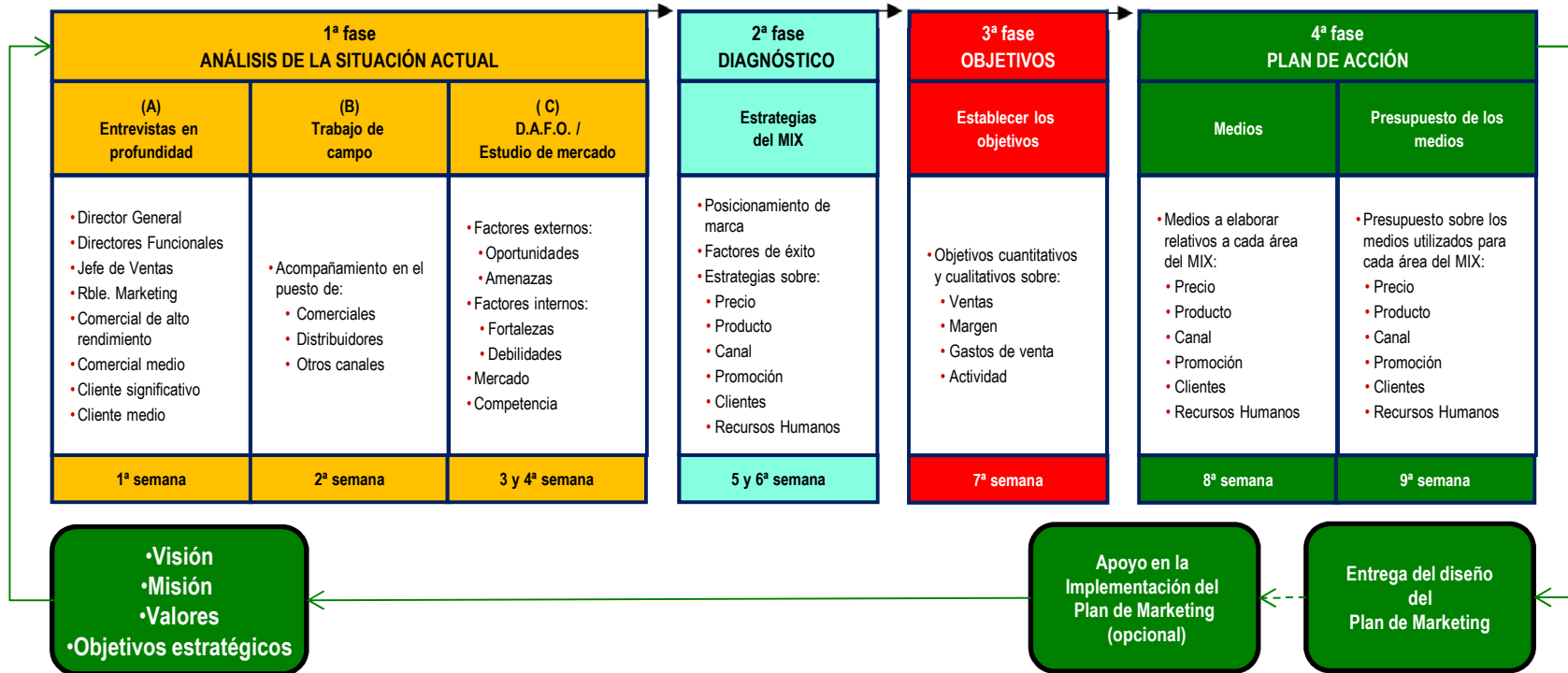


Diagrama del proceso en el desarrollo del “PLAN DE MARKETING” por FORMARK Consultores



VENTAJAS

- Supone un enfoque profesional del proyecto, facilitando la toma de decisiones en el ámbito comercial y de marketing.
- Desarrolla unos planes de acción, coherentes con la consecución de los objetivos marcados.
- Crea el escenario dentro del cual se ejecutan las acciones comerciales, sin lugar a ambigüedades ni confusiones.
- Habilita los mecanismos de control, que permiten verificar la consecución de los objetivos.
- Se actualiza periódicamente, siguiendo una misma estructura y sistematización, siendo independiente de las personas que hayan intervenido en su definición y ejecución.
- Relaciona los ingresos esperados con los gastos presupuestados, así como las diferentes áreas de responsabilidad y los mecanismos de control.

Diagrama del proceso en el desarrollo del “PLAN DE MARKETING” por FORMARK Consultores

Importancia del Plan de Marketing/Comercial:

Nos encontramos en un momento de turbulencias donde lo prioritario es vender y además optimizar las inversiones que se realizan en el ámbito de marketing, en consecuencia, un Plan de Marketing/Comercial reporta las siguientes ventajas:

- ✓ Es una herramienta que proporciona un método que se traduce en generar valor a la empresa.
- ✓ El método ayuda a suplir, la probable necesidad de dependencia que tiene el personal del líder en el “día a día”, ya que existiendo un plan estratégico en la mente del mismo, existe un alto riesgo de dependencia, por la carencia de método.
- ✓ Mediante el desarrollo y la integración de las diferentes políticas, contribuye a la consecución de los objetivos estratégicos.

Por qué un proceso de outsourcing:

Las Pymes tienen las mismas necesidades que cualquier “gran empresa”, de las diferentes “direcciones funcionales” que requiere una Organización (Finanzas, Logística, R.R.H.H., Comercial, Marketing, etc.) pero dada la dimensión de las mismas, no se dispone de los recursos humanos y económicos necesarios, para afrontar estas diferentes direcciones.

En consecuencia, la elaboración y ejecución del Plan de Marketing/Comercial o de cualquier acción puntual de esta área, queda en manos de la Gerencia y por la falta material de tiempo, dichas acciones, se elaboran y ejecutan en función de las necesidades del “día a día”.

En FORMARK y partiendo del conocimiento del proyecto global de nuestro cliente, asumimos sus objetivos y aportamos soluciones específicas para:

“ELABORAR UNA PLAN DE MARKETING /COMERCIAL PERSONALIZADO”