



# Marketing

Debido a las condiciones tan cambiantes y competitivas de los mercados, el Marketing debe ser un elemento fundamental que permita manejar la diferenciación frente a la competencia y posicionarse en el mercado.

La generación de valor a través de los tangibles e intangibles es uno de los objetivos principales de la Consultoría de Marketing.

BoD diseña una estrategia de Marketing basada en un plan de posicionamiento competitivo de mercado y un detallado estudio de las oportunidades y amenazas, todo ello orientado a incrementar la rentabilidad de los productos y servicios.

BoD le ayuda a dirigir su empresa en distintos ámbitos: incrementando su presencia en medios informativos: gabinete de prensa; gestionando la imagen corporativa y relacional: identidad visual y relaciones públicas; mostrando sus productos y/o servicios de manera atractiva y eficaz: campañas de publicidad, creatividad, planificación de medios; focalizando sus acciones hacia públicos concretos o eventos determinados: marketing ferial, marketing directo/one to one; etc....

## Marketing Estratégico

### Diseño e implementación del Plan de Marketing

El Plan de Marketing es la herramienta más importante dentro del Marketing porque define la estrategia de mercado a través del estudio de la evolución del mismo, el análisis de la competencia, el portfolio de productos de la compañía, los recursos disponibles, etc....

- Estudio de Mercado
- Análisis Interno
- Estudio de Competidores
- DAFO
- Análisis de Porter
- Estrategia de Marketing
- Plan Marketing Operativo
- Presupuesto global de Marketing

También le acompañamos en la implementación del Plan de Marketing a través de la supervisión de las acciones y de la recomendación de proveedores.

## Identidad Corporativa

### Identidad e Imagen Corporativa

La imagen de la marca es el atributo intangible de mayor valor en las empresas ya que es el punto de conexión con los clientes: transmite los valores de la empresa y define su reputación.

Nuestro principal objetivo es la creación de marca, posicionamiento y consolidación en mercado, por eso desarrollamos un servicio integral de consultoría de branding basada en las necesidades particulares de nuestros clientes.

- Auditoría de Identidad Visual Corporativa
- Desarrollo de la Estrategia de Marca
- Manual de Identidad Visual
- Implementación de la Marca en los soportes necesarios
- Gestión y Evolución de Marca

## Cartera de Productos

### Diseño y gestión de la cartera de productos/servicios

Desde la óptica del marketing, las empresas deben diferenciar sus productos en función de distintas estrategias de distribución, comunicación y precio, ya que cada una de estas decisiones implica percepciones diferenciadas sobre lo que el producto/servicio es capaz de ofrecer.

Configuramos, diseñamos y le ayudamos en la gestión del portfolio de productos y/o servicios, realizando estudios de posicionamiento, penetración en el mercado y rentabilidad, con el fin de mejorar los resultados económicos de la empresa a corto, medio y largo plazo.



## Estrategia de Canal

### Trade Marketing

Captar, retener y fidelizar, palabras clave en toda campaña de marketing, son nuestros objetivos.

Nos encargamos de la gestión del plan de Trade Marketing analizando a fondo los cuatro pilares de la comercialización: sistemas de información, sistemas de distribución, desarrollo de canales y recursos humanos.



Trabajamos con nuestros clientes en el diseño de acciones en punto de venta (campañas, promociones, incentivos) y posibles actividades de cross-selling.

## Mercado

### Estudio de Mercado

El éxito de un negocio depende directamente del conocimiento que la empresa tiene del mercado en el que opera. Conocer el mercado permite evitar errores y aprovechar las oportunidades que se presentan, antes y mejor que la competencia.

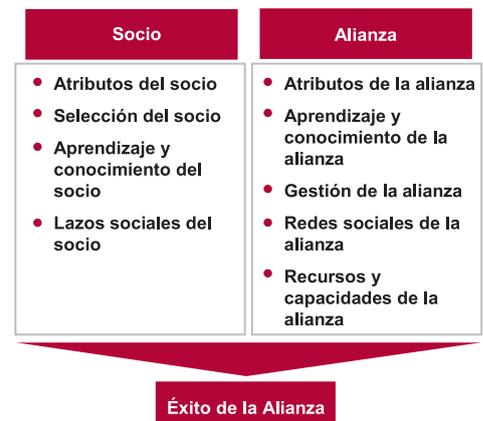
En BoD llevamos a cabo estudios de segmentación específicos de alta investigación cualitativa y cuantitativa en los principales mercados, tanto para crear una nueva empresa, como para ofrecer un nuevo servicio, con el fin de conocer en todo momento la posición competitiva de nuestros clientes y de sus competidores.

## Alianzas

### Política de Alianzas

La colaboración para competir a través de las alianzas estratégicas es una premisa que el marketing de hoy debe tener en cuenta. Las alianzas estratégicas se establecen para lograr penetrar en nuevos mercados, para desarrollar nuevos productos o para atacar zonas geográficas específicas.

En BoD estudiamos los criterios de selección de socios e indicamos los requisitos operacionales y de colaboración con los posibles aliados (partners), apoyándonos en los sistemas BoD de cooperación competitiva.



**BoD**  
ESTRATEGIA

Para más información  
y contacto, llame al:  
**942 585 711**

O visite:  
[www.bodestrategia.com](http://www.bodestrategia.com)