

CONSULTING EN COMUNICACIÓN CORPORATIVA

OPTIMIZACIÓN ADECUADA DE LOS GASTOS DE COMUNICACIÓN DE LA EMPRESA



Nuestro objetivo es optimizar todos los gastos en elementos de comunicación corporativa propios de una empresa, grupo de estas o de una institución.

El fin último es buscar la máxima eficacia en los recursos económicos gastados en Comunicación Corporativa, generando un ahorro económico a la empresa.

Edigráfica pone el sistema al servicio del cliente de forma gratuita, únicamente a cambio de un porcentaje del ahorro obtenido.

OBJETIVO

Nuestro objetivo es optimizar todos los gastos en elementos de comunicación corporativa propios de una empresa, grupo de empresas o institución.

Partimos de un estudio metódico de todos los elementos en los que se aplica comunicación corporativa para encontrar el precio óptimo para cada una de ellas.

Este precio se busca **analizando las necesidades reales del cliente y estudiando las mejores opciones** en cuanto a proveedores, volúmenes de pedido, características, etc

El consulting en Comunicación Corporativa, se circunscribe a la optimización de costes de producción o de fabricación en los diferentes elementos que componen una comunicación global, **sin entrar en detalles sobre la calidad de diseño o sobre la eficacia del mismo**. Se centra en el ahorro y la gestión eficiente de los recursos económicos gastados en Comunicación Corporativa, generando un ahorro económico a la empresa.

La eficacia del Consulting se fundamenta en nuestro equipo humano. Años de experiencia y el trabajo con las mejores marcas avalan y respaldan nuestro conocimiento del mercado, las técnicas de impresión, la maquinaria que se emplea, medios de comunicación, sistemas de grabación etc.....

El Know How es lo que nos permite saber como acceder al ahorro y donde buscarlo. De esta manera se puede saber como afrontar cualquier proyecto de forma racional, adecuar determinada comunicación a los estándares necesarios y aprovechar al máximo las posibilidades que ofrecen los sistemas de producción de los distintos proveedores.





FASES DE EJECUCIÓN

1- FASE AUDITORA

Es la etapa inicial en la que consiste en **captar toda la información del cliente**, vía entrevistas personales, vía documentación física proporcionada por la empresa.... Esta es la base para que la consultoría tenga éxito.

El fin de esta fase es conocer los objetivos de comunicación de la empresa, las necesidades reales de la misma y estudiar el histórico de acciones de comunicación emitidas en años anteriores.

2- FASE ANALÍTICA

Se trata de valorar toda la información recogida en la fase auditora, comparar la información con el mercado, **analizar los procesos de comunicación y de toma de decisio-**

nes de la empresa respecto a los procesos de compra. Estudiar el histórico de la empresa y su adecuación a los objetivos deseados, así como analizar la racionalidad del gasto.

3- FASE DIAGNÓSTICO

Consiste en la presentación de un **diagnóstico claro y preciso de la situación de la empresa respecto a la inversión en comunicación corporativa, grado de eficiencia**, aspectos a mantener, modificar, cambiar, eliminar....

Determinar los puntos fuertes del cliente, donde tiene un grado de eficiencia mayor, los puntos a mejorar y los puntos donde es necesario un cambio en los modos o hábitos de compra para llegar al mayor grado de eficacia posible.

4- FASE TRATAMIENTO

Creación de un **plan estratégico de actuación, donde se reflejen las acciones correctoras** y de mantenimiento para mejorar el grado de eficacia. Un listado de soluciones a los problemas detectados en la fase de diagnóstico.

Cuantificación del ahorro; una vez determinados en la diagnosis los problemas del cliente, se fijan la lista de acciones a acometer por la empresa para llegar a la mejor cuota de eficiencia en el gasto y cómo la adopción de esas medidas supone un ahorro real y cuantificable.

La Consultoría en Comunicación Corporativa podría concluir en este momento, con un informe donde se plasme todo el estudio realizado y las acciones a emprender para la solución de los diferentes problemas. De manera que fuese la empresa la que implantaría este tratamiento con las pautas marcadas dicho informe.

5- FASE SEGUIMIENTO

Consiste en la implantación del plan estratégico diseñado en las fase de diagnóstico, aplicando las acciones correctoras y de mantenimiento y realizando un seguimiento de la evolución del plan.

La fase de seguimiento es un paso mas allá por nuestra parte, siendo nuestra consultora la que se encarga de implantar el plan en la empresa y la que se responsabiliza del seguimiento del mismo.

OTROS SERVICIOS DE CONSULTING EN COMUNICACIÓN CORPORATIVA

Nuestro conocimiento, en sentido amplio, del ámbito de la comunicación corporativa nos permite ofrecer otro tipo de servicios relacionados con el asesoramiento como pueden ser:

Asesoramiento a la administración o a una institución para la **confección de pliegos para la realización de un concurso** en cualquiera de las áreas de comunicación, orientándoles respecto al precio máximo, calidades, materiales, sistemas...

Valoración externa de propuestas recibidas en materia de comunicación. Este servicio es óptimo **para filtrar gran cantidad de presupuestos que bien por su complejidad**, por su lenguaje técnico u otros aspectos es difícil para el cliente poder determinar su adecuación o no a los pliegos o necesidades exigidas.

Consulting en identidad Corporativa, definiendo las bases adecuadas para que la comunicación tenga efectos adecuados y permanentes en el tiempo, **augmentar el valor de la marca**, construir un discurso comercial para obtener ventas, fidelizar y mantener.



VALORACIÓN ECONÓMICA

Edigráfica pone el sistema al servicio del cliente de forma gratuita, únicamente a cambio de un porcentaje del ahorro obtenido tras el informe aportado en la Fase de Tratamiento. En nuestro concepto asumimos que solo tendremos ingresos si conseguimos ahorro.

Edigráfica plantea dos posibles formas de actuación respecto al coste:

- Por un lado, tras la fase de tratamiento, con la entrega del plan estratégico de actuación y plasmando el ahorro logrado, Edigráfica obtendrá unos ingresos del 20% del ahorro conseguido, terminando la relación comercial en ese punto.
- Por otro lado, ofrecemos la opción de que sea Edigráfica la que se encargue de poner en marcha el plan estratégico, de esta forma se establecería una relación comercial a 4 años donde cada año se facturaría un 7% del ahorro conseguido. Tras este periodo terminaría la relación comercial.

Delegación País Vasco

Atxekolandeta 17. 2º Izq.
48992 Getxo. Vizcaya. SPAIN
+34 944 484 019

Delegación Cantabria

Gándara. 4. 1º D - 39003
Santander. Cantabria. SPAIN
+34 942 215 092

Delegación Madrid

Peñas del Arcipreste 13. Portal 1. 1ºB
28035 Madrid. SPAIN
+34 628 270 558