

# Nuevos aires para las empresas

**Carlos Alarcón.** Nace en Sevilla una nueva empresa especializada en ofrecer servicios de outsourcing en el área del marketing y la comunicación para ayudar a las empresas a desarrollar sus estrategias de negocio tradicional y online

**C**on una experiencia profesional de diez años ocupando diversos puestos de dirección comercial y marketing en empresas de reconocido prestigio a nivel nacional e internacional como Arión, Sodinur o la Universidad de Sevilla, Carlos Alarcón ha decidido ahora lanzarse al 'ruedo' del emprendimiento. Su 'capote' en mano es Hélice Marketing & Consulting, una empresa especializada en ofrecer servicios de outsourcing en el área del marketing y la comunicación, ayudando a las pymes andaluzas y

nacionales a desarrollar sus estrategias de negocio tradicional y estrategias de negocio online.

Emplazada en Sevilla, la ciudad natal de este emprendedor, el objetivo de esta enseña pasa por aumentar la rentabilidad de sus empresas clientes y de reducir sus costes fijos convirtiéndolos en variables por proyectos. Un objetivo que parece estar cumpliendo, ya que en tan sólo cuatro meses, el tiempo que lleva en funcionamiento, se han sumado varias empresas de diferentes sectores y actividades con resultados satisfactorios.



Carlos Alarcón

Un éxito que se explica como consecuencia del actual entorno económico que está afectando al tejido empresarial, que se está viendo obligado a reducir sus costes fijos principalmente derivados de los salarios. Así, determinados departamentos o áreas como marketing o ventas están siendo afectados, optando las empresas por externalizar estas funciones y dirigiéndolas al cumplimiento de objetivos por proyectos o hitos. Con este contexto de fondo, detecta Carlos Alarcón su oportunidad de negocio ya que, como dice, "una parte importante del tejido empresarial andaluz y nacional no se puede permitir el 'lujo', dentro de su organización, de incorporar un departamento de marketing-comunicación por los elevados costes fijos que esto conlleva".

Sin embargo, como explica Alarcón, "las empresas compiten en entornos cada vez más competitivos y con clientes más exigentes, y por ello deben desarrollar constantemente técnicas de marketing que adaptados a sus productos o servicios puedan incrementar sus ventas y principalmente por Internet". En este sentido, cabe destacar que según algunos estudios referentes a esta materia, desde enero del pasado año, los sectores que más demandan los servicios de personal externo son el financiero con un 55% de las solicitudes, seguido de ventas y marketing con un 35%, construcción con un 6% y tecnología con un 4%.

Ante esta realidad, Hélice ofrece una gestión integral en todos los temas relacionados con el marketing, funcionando como un equipo de alta gerencia externo a la empresa, diseñando, analizando y desarrollando estrategias de marketing y acciones innovadoras para el crecimiento de sus clientes. Así son muchos los servicios que ofrecen, desde el desarrollo de acciones en campañas de marketing hasta la realización de diversas líneas de investigación de mercado. Además, Hélice también se encarga del desarrollo de soportes promocionales para el lanzamiento de productos o servicios, además del desarrollo y ejecución de programas de fidelización de clientes, de sus canales de ventas, de empleados y de proveedores, entre otros servicios. Todos ellos con un objetivo final, "que el cliente acuda porque somos una empresa flexible y de confianza que se adapta con rapidez a su estructura empresarial y que permite un ahorro importante de costes". ●

Isabel García

[www.helicemarketing.es](http://www.helicemarketing.es)

