



Un mundo de negocios al alcance de tu mano

www.extenda.es



Empresa y Finanzas
Periódico Económico

SECCIÓN **EMPRESAS**

PORTADA	Empresas	Economía	Mercados	Finanzas	Nacional	Internacional	Opinión	Feria	Tecnologías	Formación	M. Ambiente	Agricultura	Entrevista
Primera Plana	Dossier	Revistas	Agencias	CDDebates	Magazine	VIP Life	Encuesta	SIE	Archivo				

Empresa y Finanzas ANDALUCÍA EMPRESAS

NOTICIAS EMPRESAS

Hélice, una nueva filosofía de servicios outsourcing en marketing y ventas

La joven firma ofrece a sus clientes una completa gestión integral en marketing, ventas y comunicación. Áreas estratégicas.

> Eduardo Soto

Los departamentos de marketing son parte esencial del mundo empresarial, siempre hay que estar atento a las posibilidades del mercado y a los cambios del cliente. Pero, no todas las compañías pueden permitirse el coste de mantener un organigrama interno para estos menesteres. Por esa razón, cada vez más emprendedores optan por externalizar estos servicios y subcontratar algunos proyectos concretos. En Sevilla, una nueva empresa, Hélice Marketing y Consulting, ofrece pensar junto al empresario las mejores soluciones respecto al marketing, la comunicación y las ventas. Es decir, "podríamos decir que Hélice se integra en la masa gris de la empresa", nos explica Carlos Alarcón Barrio, socio y director de operaciones de la consultora.



De esta manera, "Hélice se convierte en socio estratégico del cliente, como una ramificación más de la empresa. Incluso, hay veces que trabajamos en la sede de la compañía, codo con codo, para poder calibrar de una manera más eficiente las necesidades reales y poner puntos en común", explica Alarcón. Hay que tener en cuenta que, según algunos estudios referentes a esta materia, desde enero de 2008 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%.

"Nuestra gran baza es la alta calidad de los servicios que ofrecemos. En concreto, nosotros nos dedicamos a la estrategia a seguir por cada compañía. Por eso, si hace falta subcontratar a especialistas para, por ejemplo, diseñar una imagen corporativa o diseñar una campaña de fidelización de clientes. Lo principal es que nuestro cliente quede satisfecho con nuestro trabajo general", explica el director de operaciones.

En la foto: Carlos Alarcón, socio de la firma Hélice Marketing y Consulting. / EyF

- Ferias y certámenes: cuando invertir no es sinónimo de negocio seguro
- Diversificación y gestión integral, los sellos de calidad de Eurener
- Mondragón entra en el sector de las energías renovables
- Innovar y diversificar, estrategia de crecimiento de Diseño&Producción
- El CEEIM se queda pequeño
- Los comerciantes podrán vender a través de un portal web público
- La simplificación administrativa ahorrará a las pymes hasta el 6% de sus costes
- Mar de Couso invierte en I+D para continuar con su diversificación



COMUNIDAD VALENCIANA
C/Cebrián Mezquita 4 - B
46007 Valencia
Tel. Redacción: 902 666 040
Tel Publicidad: 902 666 041

ANDALUCÍA
Avda. San Francisco Javier 22- 4º - 14
41018 Sevilla
Tel.: 902 889 526
Fax: 902 889 528

GALICIA
C/Nicaragua 5
36203 Vigo
Tel.Redacción: 902 636 640
Tel.Publicidad: 902 636 641

REGIÓN DE MURCIA
Avda. Primo de Rivera 10
Entlo. 13º - 14 - 30008 Murcia
Tel.: 902 887 776
Fax: 968 241 971

EDICIÓN DIGITAL

Quiénes somos

Contacto

Suscripción

Encuesta

Publicidad

Archivo