


Competition
gaining

Competir para ganar





 Anda en buena compañía

Quiénes somos

Somos una consultoría especializada en servicios integrales de marketing con el objetivo de incrementar la competitividad de nuestros clientes y crear valor en sus actividades mercadológicas, mediante **nuestra asesoría profesional, metodología estratégica, desarrollos creativos, aplicaciones ejecutivas y apoyo *in situ***. Nuestros ámbitos de actuación están estructurados para dar una respuesta efectiva a los requerimientos de los clientes con una **asesoría global estratégica, la ejecución de planes operativos o el desarrollo de campañas específicas**.

Las empresas, para hacer frente a un entorno extremadamente complejo y de evolución difusa, necesitan reforzarse con **servicios profesionales que aporten nuevas perspectivas, conocimiento e innovación** y así ejecutar el cambio necesario para **vender con valor, detentar un mercado y ganar futuro**.

Nuestra profesionalidad, amplia experiencia acumulada en múltiples sectores de actividad, formación multidisciplinar y la excelencia en el servicio, **nos permite ser unos colaboradores fiables** con una capacidad innata para adaptarnos a la naturaleza y necesidades de cada empresa.



 Anda por la senda del éxito

Propuesta estratégica

Nuestro modelo de planificación estratégica está dirigido a **modelar y reestructurar** las áreas de negocio de la compañía de forma que den **beneficios y crecimientos satisfactorios**.

Uno de los rasgos del actual enfoque estratégico es la desestructuración de la tradicional cadena de valor, donde la ventaja competitiva basada en el Liderazgo en Costes o en la Diferenciación, ya no es un hecho contrapuesto o excluyente. Ya que la deslocalización productiva, la sustitución de la curva de experiencia por las economías de escala en red, el desarrollo logístico mundial, las transferencias tecnológicas y las nuevas condiciones laborales, permiten acceder, a la vez, a costes de producción más bajos y a la fabricación de productos de alto valor.

En consecuencia, actuamos sobre los factores clave de la esencia competitiva de las empresas de hoy en día: **los procesos de innovación, el modelo organizativo, la estrategia corporativa, la imagen de marca y la vinculación con los clientes**.

Logramos una **conexión perfecta entre la idea y la acción**. La mejor estrategia fracasa si la implementación de la misma no es llevada a término con **los procesos adecuados, la implicación de los equipos y un seguimiento continuo**.



➤ Anda para que el talento te guie

Desarrollo estratégico

Nos implicamos plenamente en las organizaciones para comprender la problemática del cliente, **identificar los posibles déficits en la gestión, evaluar la posición competitiva de la compañía y su capacidad para apoderarse de nuevas oportunidades de negocio**. De esta manera, aseguramos el diseño de nuevas soluciones estratégicas y su implementación con el objetivo de consolidar o reorientar la marcha de la empresa.

Ayudamos a nuestros clientes a:

- Diseñar la formulación de los diferentes niveles de la estrategia corporativa.
- Potenciar las habilidades distintivas de la organización.
- Desarrollar nuevos planes de negocio.
- Reposicionar los valores de la imagen de marca.
- Acelerar la penetración en nuevos segmentos de mercado.
- Lograr una focalización integral en el cliente.

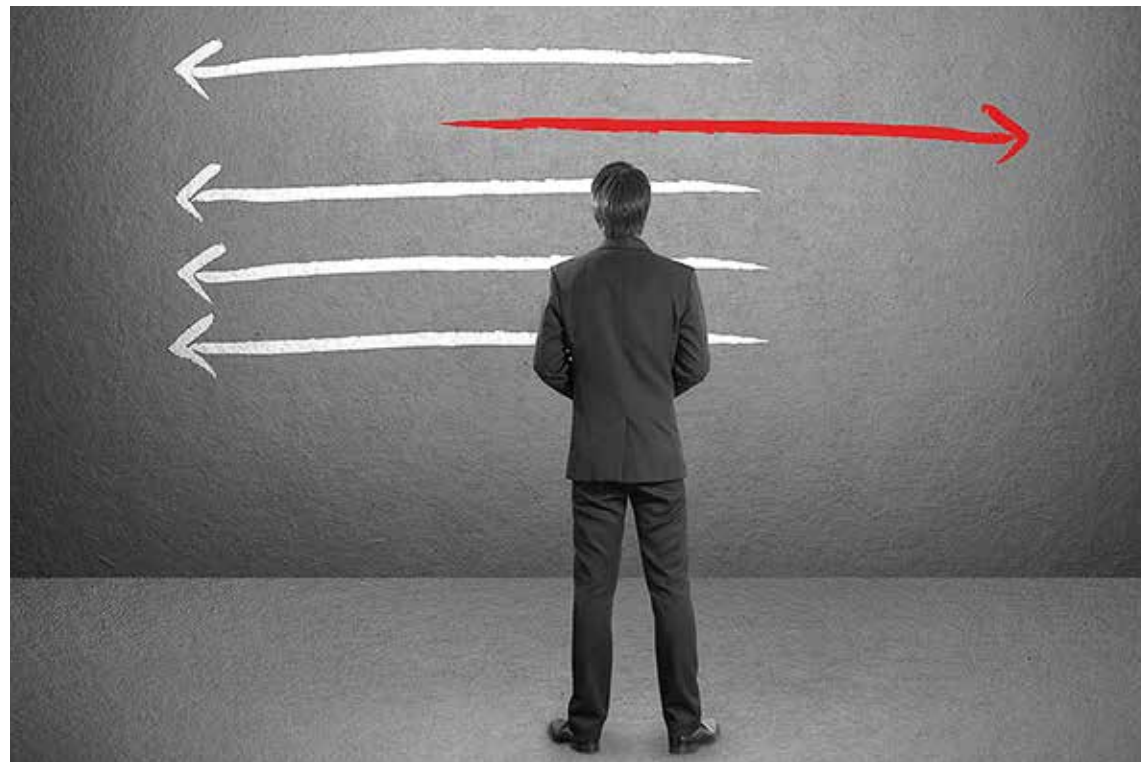
Rueda del desarrollo estratégico


MÉTODO ANDA

Nuestro método de trabajo permite avanzar por la senda competitiva de la empresa.



➤ Anda directo a tus metas








 Anda impulsa la diferencia

Propuestas operativas

Uno de nuestros valores diferenciales es asegurar la ejecución de las acciones operativas derivadas de los planes estratégicos hasta lograr los resultados propuestos. El entorno seguirá cambiando, el mercado evolucionando y los competidores mejorando. Por todo ello, el desarrollo de las políticas de marketing debe estar basado en un gran conocimiento del mercado, en la creación de una imagen de marca fuerte, en vender productos que aporten valor y en estar bien posicionados en la mente de nuestros consumidores.

Nuestros servicios operativos están focalizados en las políticas de:

-  **Lanzamiento de nuevos productos**
-  **Comunicación y la imagen de marca**
-  **Marketing relacional**
-  **Activación de ventas**
-  **Formación para el cambio**



➤ Anda da vida a grandes ilusiones

Propuestas operativas

Lanzamiento de nuevos productos

El alto nivel competitivo del mercado actual, el crecimiento de las MDD, la concentración de los canales de distribución, la saturación en los lineales y la madurez de los consumidores, hace que en el lanzamiento de un nuevo producto se tenga que aportar grandes dosis de innovación, perspicacia y una ajustada metodología de trabajo que permita eliminar al máximo la incertidumbre que se genera.

Nuestra intervención en el lanzamiento de nuevos productos contempla las siguientes áreas de actuación:

- Análisis y cuantificación del mercado potencial.
- Test de prueba y apreciación.
- Posicionamiento e identidad del nuevo producto.
- Denominación del producto, diseño de marca y envases.
- Planificación estratégica y desarrollo operativo del lanzamiento.
- Campaña de comunicación y promoción del nuevo producto.
- Merchandising de implantación.
- Plan de seguimiento.

Una de las máximas satisfacciones que tenemos como profesionales del marketing, es haber contribuido al lanzamiento de nuevas categorías de productos y su consolidación en el mercado.



 Anda al corazón de las emociones

Propuestas operativas

Comunicación e imagen de marca

La identidad creativa de las marcas es la única diferencia real existente, entre los productos de un mismo segmento de consumo.

La buena publicidad en todas sus formas y canales sigue funcionando; para serlo debe plantear unos códigos de comunicación originales que aúnen los valores de la marca con las aspiraciones y las emociones del público objetivo.

Frente a la inmovilidad y a la repetición, basamos nuestra estrategia creativa en cuatro ejes fundamentales:

- el ámbito competitivo de la empresa
- el posicionamiento diferencial del producto
- el conocimiento de la imagen marca
- la experiencia de consumo del público objetivo.

25 años de experiencia trabajando para grandes anunciantes nos permite ser unos profesionales altamente eficaces a la hora de proyectar la imagen de las compañías y sus productos.



↗ Anda crea lazos indestructibles

Propuestas operativas

Marketing relacional

El orden de las tareas ha cambiado, ahora el trabajo principal consiste en gestionar de forma integral la cartera de clientes creando valor para establecer relaciones duraderas y rentables a través de un bucle dinámico de satisfacción de sus nuevas necesidades.

A partir de ahí, en función de la posición de la compañía en el mercado, hay que graduar las estrategias defensivas para proteger la base actual de clientes de los ataques de la competencia y las ofensivas para captar nuevos clientes o penetrar en nuevos mercados potenciales.

Hoy en día, las redes sociales y la comunicación online se han convertido en excelentes canales de interacción con los clientes que hay que saber explotar y mantener.

Nuestra experiencia en programas de CRM y fidelización, nos permite aportar soluciones imaginativas, innovadoras y altamente profesionalizadas para lograr una retención positiva de la clientela aportando valor y sentimiento de pertenencia a la marca.



↗ Anda descubre nuevos caminos

Propuestas operativas

Activación de las ventas

Conseguir una red de ventas organizada, formada, motivada y bien orientada para que realice de forma extensiva todas las funciones que el mercado demanda y la compañía requiere, es fundamental, para dar servicio al mercado, conseguir los objetivos de ventas de forma competitiva y consolidar la posición mercadológica de la compañía.

Ayudamos a las empresas a diseñar, organizar, formar y motivar a sus estructuras de ventas para desarrollar nuevas competencias distintivas y facilitar la consecución de sus objetivos.

PROMOCIÓN DE VENTAS

La promoción de ventas sigue siendo el arma decisiva cuando hay que provocar un efecto de choque para reconducir desviaciones, reaccionar a corto ante imprevistos o apoyar acciones específicas de penetración en el mercado.

Nuestra capacidad de orquestar dinámicas promocionales abarca:

- El estudio y análisis de los objetivos a cubrir.
- La formulación económica y el retorno de inversión.
- La definición, búsqueda o creación del objeto promocional.
- La creatividad de la campaña.
- La implementación, el seguimiento y obtención de resultados.



➤ Anda cambia la visión de las personas

Propuestas operativas

Formación para el cambio

Crear e impartir planes de formación originales y personalizados es inherente a nuestra capacidad de dar servicio a las empresas.

Utilizamos la formación y el tutelaje de las personas para integrar mejor a los directivos en los procesos de cambio, enseñándoles a desarrollar nuevas habilidades y comportamientos alineados con la estrategia frente al marco competitivo en el que se desenvuelve la compañía.

El talento de una empresa radica en la sinergia de los conocimientos de sus directivos. Orientar esos conocimientos, completándolos si es necesario, utilizando las metodologías más acertadas, es parte de nuestra habilidad adquirida a lo largo de muchos años de profesión.

Nuestra experiencia docente enseña mucho:

- Profesores titulares en escuelas de negocio.
- Fundadores del Instituto Superior de Marketing de Barcelona.
- Más de 25.000 horas impartidas a directivos.
- Profesores invitados en diferentes universidades españolas, europeas y americanas y en escuelas de negocios.
- Conferenciantes en congresos y convenciones.

Experiencias

Los profesionales de ANDA llevamos mucho camino recorrido, con la ilusión puesta en seguir cubriendo nuevas metas en beneficio exclusivo de nuestros clientes.

Nuestra trayectoria empresarial está avalada por la experiencia adquirida por trabajar en múltiples y variados proyectos con empresas de los sectores de actividad descritos a continuación:

Alimentación

- Alimentación Infantil
- Café
- Congelados
- Edulcorantes
- Infusiones
- Lácteos
- Pasta
- Repostería Industrial

Asegurador

- Compañías de seguros generales
- Compañías de Protección Jurídica
- Corredurías de seguros
- Mutualidades de Previsión Social

Bebidas

- Agua Mineral
- Cava
- Conservas
- Frutas
- Vino
- Zumos

Energía

- Electricidad
- Gas Natural

Electrónica de Consumo

- Audio Coche
- Cámaras Vídeo
- Fotografía
- Ordenadores
- Televisión

Financiero

- Asesoría financiera
- Banca minorista
- Cajas de Ahorro

Servicios Públicos

- Ayuntamientos
- Comunidades Autónomas
- Diputaciones
- Fundaciones
- Organizaciones no gubernamentales
- Partidos políticos
- Patronales empresariales

Distribución

- Grandes Almacenes
- Moda
- Óptica
- Supermercados
- Telefonía

Farmacéutico

- Alimentación infantil
- Analgésicos
- Cosmética masculina
- Jabones dermatológicos
- Higiene íntima
- Productos naturales

Servicios y consultoría

- Consultoría Industrial
- Escuelas de Negocio
- Espectáculos
- Ferias de Muestras
- Sociedades Anónimas Deportivas
- Escuela de Idiomas
- Enseñanza Reglada

Editorial

- Escritura
- Fascículos y coleccionables
- Libros
- Venta Directa

Turismo

- Grupos Hoteleros
- Patronatos de Turismo
- Tour Operadores

Industrial

- Artículos de Viaje
- Aislantes
- Domótica hogar
- Cosmética femenina
- Ingeniería electrónica
- Mamparas de Baño
- Mobiliario técnico
- Papelero
- Plásticos agrícolas
- Química agrícola



Anda con experiencia y sabrás elegir



ANDA

MARKETING
ESTRATEGICO

Muntaner, 263, 1º 1ª · 08021 **Barcelona** · ESPAÑA
Tel. +34 934 146 486 · Fax +34 934 147 152

Diego de León, 47 · 28006 **Madrid** · ESPAÑA
Tel. +34 918 388 579

info@andame.com
www.andame.com