ideaRed
WE BELIEVE IN MARKETING

Caso de éxito

Cliente confidencial - Empresa TIC

Benchmarking internacional, estrategias de comercialización y políticas de precios

Antecedentes

Nuestro cliente es una empresa proveedora de soluciones tecnológicas enfocadas al servicio y a la gestión, favoreciendo la eficacia y ahorro en costes. También ofrece tareas de soporte a clientes tecnológicos en la planificación, desarrollo, explotación y mantenimiento de infraestructuras, productos y servicios telco.

Además de España, tienen sedes en el Reino Unido, Portugal, Brasil, Colombia, Perú, México y Estados Unidos.

Benchmarking internacional

Para entender bien el sector y las soluciones con las cuales opera, hemos tenido que comprender adecuadamente **qué servicios ofrecían, tanto ellos com els seus competidors y los diferentes modelos de negocio.**

De esta manera, hicimos un **estudio de productos tecnològicos sobre precios y modelos de comercialización a nivel internacional**, dada la presencia multinacional de la empresa, para poder crear su **estrategia de comercialización y políticas de precios de sus productos.**

Inicialmente el estudio se realizó a partir de los productos ubicados al **Cuadrante Mágico de Gartner** ampliándolo a otros productos no incluidos en el cuadrant pero potencialmente competidores.

Ejemplo del Cuadrante Mágico de Gartner del año 2014

Estrategia de comercialización

Tras haber realizado el estudio de los productos a nivel internacional definimos cuál era el **mejor modelo de negocio y su política de precios más adecuada** para sus productos.

De esta manera se estableció el marco que actualmente utiliza la marca para la estrategia de comercialización.

www.ideared.eu
idea@ideared.eu
Telf: 93 266 13 26

C/Espronceda, 130
08005 Barcelona
Districte 22@