

MMEJORABLE PARA FIDELIZAR Y CAPTAR NUEVOS CLIENTES

UN PRODUCTO REVIERTE EN UN MAYOR USO DEL MISMO
AMIENTO PRÁCTICO DE UN PRODUCTO LE COSTARÁ MÁS UTILIZAR OTRO



FLINT, CONSULTORÍA EN MARKETING Y COMUNICACIÓN INDUSTRIAL



Integrada por un equipo de expertos profesionales con un conocimiento especializado y muy profundo de los productos y servicios industriales, que actúan como consultores realizando:

- Auditorías de marketing industrial.
- Creación y tutelaje de planes de marketing.
- Investigación de mercados (sectoriales, de notoriedad de marca).
- Gestión de bases de datos para acciones de marketing industrial.
- Campañas de publicidad, promociones, imagen corporativa.
- Etc.

"COLABORAMOS
CON USTED PARA
ENCONTRAR NUEVOS
CAMINOS Y OPORTUNIDADES
PARA SU EMPRESA"

Llámenos y le explicaremos
cómo puede potenciar esta herramienta
de marketing.

Solicítenos información y verá cómo
se pueden crear nuevas
posibilidades de negocio para su empresa.

**MÁS DE 15 AÑOS APORTANDO
SOLUCIONES AL MARKETING
INDUSTRIAL.**



Flint estrategias de marketing y comunicación
tel. 902 021 667 | flint@flint.com.es
fax 902 021 207 | www.flint.com.es

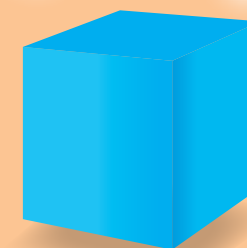
Barcelona · Consell de Cent, 341, 1º 1ª · 08007

Madrid · Velázquez, 53, 2º izda. 28021

Bilbao · Avda. de los Chopos, 39 · 48990 Getxo

Londres · 31 Eyre Street Hill. London EC1R 5EW. United Kingdom

DAR FORMACIÓN
SOBRE EL USO DE SUS
PRODUCTOS PUEDE SER
SU MEJOR ESTRATEGIA
DE MARKETING



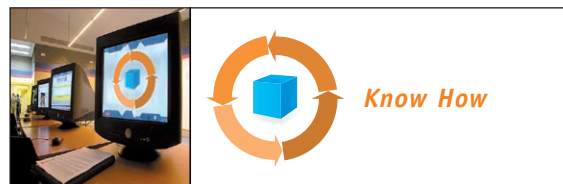
Flint

EXPERTOS EN CREACIÓN DE SISTEMAS DE FORMACIÓN PARA EMPRESAS DE PRODUCTOS INDUSTRIALES

LA FORMACIÓN PROPIA ES UNA HERRAMIENTA EXCELENTE E INMEJORABLE PARA FIDELIZAR Y CAPTAR NUEVOS CLIENTES

- EL CONOCIMIENTO PRÁCTICO DE UN PRODUCTO REVIERTE EN UN MAYOR USO DEL MISMO
- SI ALGUIEN CONOCE EL FUNCIONAMIENTO PRÁCTICO DE UN PRODUCTO LE COSTARÁ MÁS UTILIZAR OTRO

“SEPA CÓMO SACAR EL MÁXIMO PARTIDO DE LA FORMACIÓN QUE DA SU EMPRESA”



¿QUÉ LOGRA TENIENDO UN AULA DE FORMACIÓN PROPIA, REAL, VIRTUAL O ITINERANTE?

Si el tipo de producto o servicio que su empresa ofrece tiene unas características técnicas que precisan una formación previa por parte de las personas que lo van a utilizar, o el **Know How** de su empresa permite asesorar y/o ofrecer formación a otras empresas del sector (clientes, proveedores, distribuidores, etc.), tiene en sus manos una de las mejores herramientas para:

- FIDELIZAR CLIENTES.
- AMPLIAR MERCADO, AUMENTANDO EL NÚMERO DE CLIENTES.
- GENERAR CONOCIMIENTO DE PRODUCTO/SERVICIO QUE REPERCUTA EN UN AUMENTO DE DEMANDA POR PARTE DE SUS CLIENTES.
- LOGRAR UN GRAN CONOCIMIENTO DE MARCA.
- CONSEGUIR PRESTIGIO ANTE LOS DIFERENTES PÚBLICOS.
- OFRECER ALGO DIFERENTE Y MUY VALORADO A SUS GRANDES CUENTAS.

CONOCIMIENTO DEL PRODUCTO = + EFICACIA



FLINT le ofrece asesoramiento y una guía para poner en marcha un nuevo proyecto dentro de su empresa: **crear un aula de formación propia.**

Disponemos de una gran experiencia en la implantación de aulas de formación dentro de empresas. Podemos asesorarle:

- Para que ésta se convierta en una **inmejorable herramienta de marketing.**
- En su creación, organización y puesta en marcha: estructura logística para impartir los cursos, creación del calendario de cursos, cómo formalizar inscripciones, facilitar información...
- Para captar alumnos, determinando a qué públicos nos podemos dirigir y cómo llegar hasta ellos: clientes, prescriptores distribuidores, instaladores, aplicadores, fabricantes, etc.
- Para venderlo como ventaja diferencial con respecto a la competencia.
- Si es un sector que imparte formación habitualmente, para hacerlo mejor y de forma más profesional que la competencia de forma que se convierta en una ventaja competitiva.



- **Análisis y detección de sus posibilidades formativas:** estudio de mercado, nivel formativo del sector, demanda específica, etc.
- **Diseño y elaboración de los planes de formación:** situación de las aulas, programas formativos, coordinación y búsqueda de docentes, etc.
- **Planificación y elaboración de los presupuestos.**
- **Gestión de logística y creación del material didáctico.**
- **Métodos y sistemas para que los posibles usuarios acudan a sus presentaciones o cursos.**
- **Control de calidad:** seguimiento y evaluación de las acciones formativas.

Nuestro objetivo es ayudarle a conseguir que la formación de sus clientes se adecue perfectamente a sus expectativas y se convierta en una herramienta para conseguir la mejor imagen, fidelizarlos, etc.

HACEMOS QUE LA FORMACIÓN SE TRANSFORME EN EL MÁS BREVE PLAZO EN VALOR PARA SU EMPRESA Y PARA SUS CLIENTES.

Algunos de nuestros clientes ya han podido comprobar, con resultados tangibles, los beneficios que supone disponer de un aula de formación propia. No dude en solicitarnos referencias.

“UN TRABAJADOR TÉCNICO PUEDE CAMBIAR DE EMPRESA, PERO RARAMENTE CAMBIARÁ EL PRODUCTO QUE UTILIZA SI LO CONOCE EN PROFUNDIDAD”