

## Nuestros clientes

# MARKET COM



## LA EMPRESA

Marketingcom, se fundó en el año 1998, es una Agencia consultora en Marketing Relacional, basada en las últimas tecnologías de la información y la comunicación.

Por este motivo, la filosofía de la empresa integra desde la estrategia de comunicación y desarrollo creativo, a la realización y producción de campañas, así como el análisis y explotación de los resultados.

Desde el inicio se han orientado a proporcionar a sus clientes una asesoría integral en la definición y puesta en marcha de proyectos. Esto supone llevar a cabo estrategias de marketing que integran los avances tecnológicos y herramientas punteras en la explotación de la información, sistemas integrales de fidelización y nuevos sistemas de comunicación interactiva.



Sus áreas de trabajo se centran en 5 líneas de negocio fundamentales:

1. Desarrollo campañas de comunicación.
2. Estrategias de Bases de Datos.
3. Programas de fidelización.
4. Implantación de programas llave en mano en casa del cliente.
5. Creación, desarrollo e implementación de websites interactivas

En definitiva lo que se busca es ofrecer al cliente una buena oferta integral de servicios de Marketing, mediante estrategias innovadoras de marketing relacional.

Si bien el ámbito de extensión geográfica de la empresa es nacional, entre sus clientes se encuentran importantes multinacionales del sector farmacéutico, alimentación, hostelería, tecnología etc.

Actualmente cuentan con sedes en Barcelona y Madrid con un plantilla total de 50 trabajadores.

Entre sus clientes, se encuentran: Almirall, Bancotel, Bayer, La Caixa, Fortuna, Gallina Blanca, Michelin, Grupo Mahou – San Miguel, Logitech, Playstation, Novartis...

Buscaban un software que les garantizase, por un lado, su permanencia en el mercado proporcionándoles la herramienta necesaria para conseguir un seguimiento minucioso de de todos los proyectos vinculados a sus clientes.

## REQUERIMIENTOS DE LA EMPRESA

Marketingcom buscó un software en entorno Windows, que cumpliera, además de la integración de todos los aplicativos dispersos de la compañía en un único sistema de gestión (contabilidad, administración...), con todas las particularidades de su sector.

Necesitaban una solución integrada para la gestión de sus proyectos de publicidad, con una imputación de gastos e ingresos por proyecto y que les permitiera el posterior control de los mismos en diferentes niveles (individual por proyecto, agrupados por cliente, por responsable de la cuenta, por delegación...).

El objetivo a conseguir era disponer de la información actualizada de cada uno de los clientes y proveedores, a través de una herramienta de fácil navegación e implantación.



## SELECCIÓN y SOLUCIÓN IMPLANTADA

La compañía realizó una preselección de varias aplicaciones del mercado, eligiendo finalmente **Microsoft Dynamics NAV** con el equipo de implantación de IRIS Sistemas de Información.

Se implantó Microsoft Dynamics NAV con **Publimarket**, el módulo para la gestión de proyectos de publicidad y marketing creado por Iris Sistemas de Información.

Lo que convenció a la empresa en su elección, fue la funcionalidad de esta solución que además les permitía adaptar un módulo de gestión de proyectos que encajaba perfectamente con la estructura de la compañía.

Por otro lado, destacar, que en aquel momento, las dos personas con poder de decisión en la compra, ya habían trabajado con Microsoft Dynamics NAV en sus anteriores puestos de trabajos y conocían perfectamente las ventajas de esta solución ERP, en este sentido Montse Bueno, Responsable de Administración de Marketingcom comenta **“La verdad, es que tuve fácil la elección. Anteriormente, en otra empresa en la que trabajé ya se utilizaba Dynamics NAV como herramienta de trabajo, y en Marketingcom, al darme la posibilidad de elegir la solución ERP que más encajaba con nuestro tipo de negocio, volví a apostar por ella.”**

## BENEFICIOS Y OPINIONES

Con Microsoft Dynamics NAV y el módulo de gestión de proyectos de marketing (PUBLIMARKET) de Iris, hemos conseguido una gran mejora en todos los aspectos, sobre todo a nivel de facturación y gestión de proyectos, Montse Bueno, Responsable de Administración, declara:

**“Lo que más valoro, es la flexibilidad que tengo a la hora de combinar los diferentes conceptos-partidas que necesito cuando facturo o gestiono los diferentes proyectos que llevamos a cabo, piensa que en una agencia de publicidad en cada proyecto colabora a parte de la agencia, diferentes agentes externos (proveedores): artes gráficas, imprentas... y en este sentido el tener toda la información automatizada e integrada en una sola aplicación me evita la pérdida de tiempo que me supondría el buscar toda esa información en diferentes ubicaciones”.**



Teléfono: + 34 902 415 414  
E-mail: [iris@irissi.es](mailto:iris@irissi.es)  
<http://www.irissi.es>