



[www.adniberia.com](http://www.adniberia.com)

# Índice

---

1. **Filosofía y Propuesta de Valor**
2. **Nuestros Servicios**
3. **Credenciales**
4. **Equipo Directivo**



# Filosofía y Propuesta de Valor

---

## ▶ ADN ofrece servicios de Consultoría y Agencia de Marketing

**ADN** nace en 2006 con la misión de **convertirse en una firma especialista en servicios de marketing**, ofreciendo una visión estratégica del marketing que posteriormente nosotros mismos implementamos. Una nueva manera de entender el desarrollo de negocio a través del marketing.



## ▶ Objetivo: Impactar en el negocio y resultados de nuestros clientes

**ADN** estructura su misión en torno a una propuesta de valor sólida y diferencial en el mercado: **impactar positivamente** en el **negocio y resultados** de nuestros clientes.



# Filosofía y Propuesta de Valor

---

## ► Marketing 360° orientado a resultados

Los hábitos de los consumidores han cambiado, las nuevas tecnologías han traído nuevas herramientas de marketing, el consumidor consume tanto medios offline como online. Una buena estrategia de marketing debe combinar un amplio conocimiento de ambas disciplinas para lograr desarrollar negocio y el cumplimiento adecuado de los objetivos propuestos.



## ► Experiencia en Estrategia e Implementación

ADN está formada por 18 consultores liderados por 4 socios que poseen, además de su experiencia como consultores de negocio y de marketing, una sólida **experiencia previa “de línea”**, habiendo dirigido departamentos de Marketing, de Ventas y de Desarrollo de Negocio, así como un amplio portfolio de marcas, todo ello con responsabilidad directa en los resultados en muy **diferentes sectores de actividad**.



# Nuestros Servicios

---



## ► Desarrollo de Negocio a través del marketing

ADN entiende el marketing como una disciplina que integra las herramientas del marketing tradicional con las del mundo Online de forma efectiva, con una clara orientación a resultados. En este sentido, ofrece tres tipos de servicios de forma conjunta o particular: **Consultoría de Marketing, Oustourcing de Marketing y Agencia Online.**

## ► ¿Por qué este enfoque?

Porque a día de hoy las compañías necesitan contar con “partners” que puedan enfocar y cubrir diferentes necesidades, desde **estratégicas hasta operativas**:

- Necesidad de **recursos de marketing cualificados.**
- **Generar nuevas líneas de negocio** (Producto, Canal, Mercado)
- Abrir y enfocar el negocio hacia **nuevas herramientas** (Internet)
- **Propuesta de valor integral: enfoque 360º**
- **Mejorar Rentabilidad** (Precio / Costes / Distribución)
- Necesidad de **innovar y desarrollar negocio**

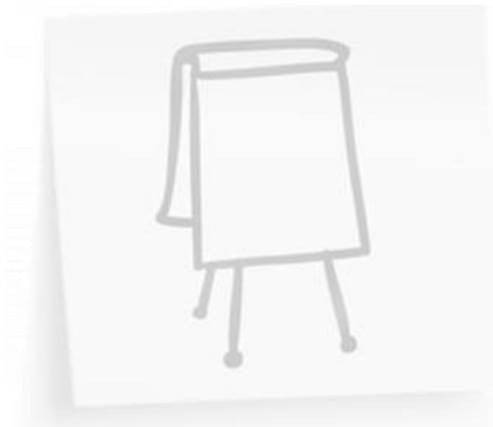


# Nuestros Servicios

## ▶ ¿Qué nos diferencia?

Buscamos desarrollar negocio para nuestros clientes “atacando” la línea de ingresos e integrando el marketing online en el Marketing Mix . Nuestra amplia **experiencia en negocio**, nuestro profundo **conocimiento de las herramientas online y offline** y **nuestro enfoque operativo**, nos permiten ofrecer un **servicio de marketing integral** innovador, pragmático y orientado a resultados.

### Cliente



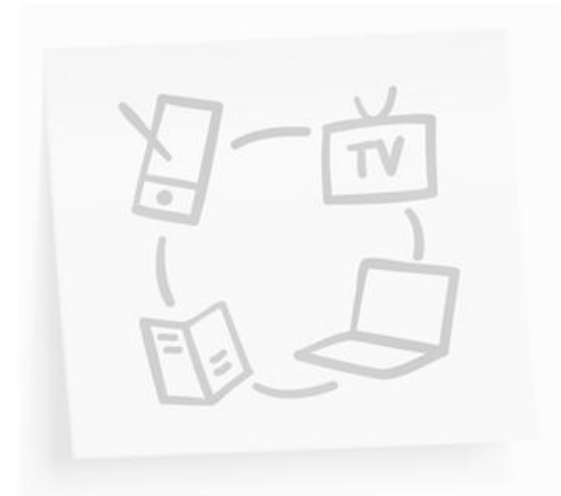
Detectar **potenciales áreas de crecimiento** en el cliente

### Propuesta



Propuesta de **valor integral, orientada a desarrollar negocio**

### Servicios

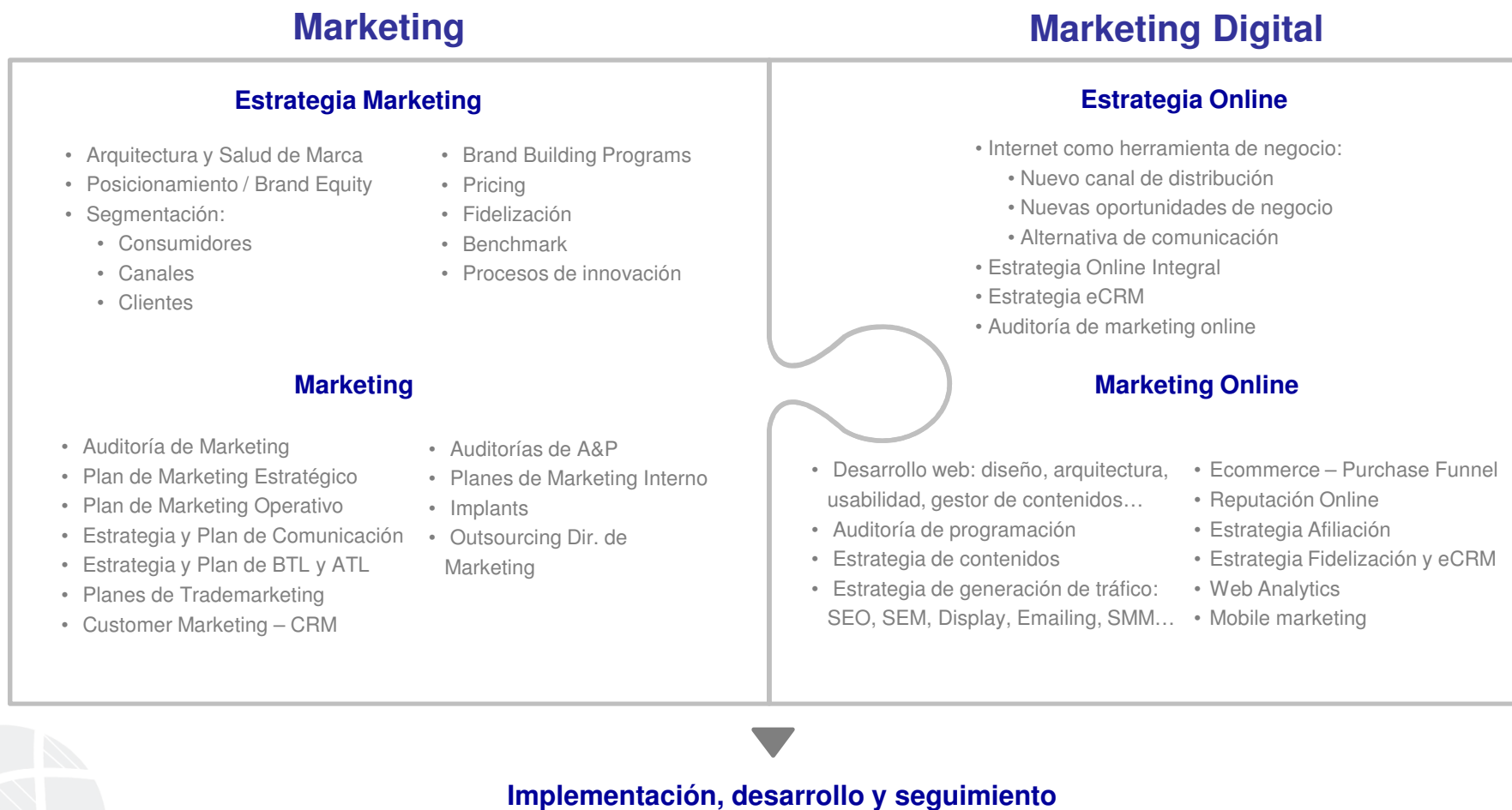


Teniendo en cuenta **herramientas Online y Offline**



# Nuestros Servicios

Partiendo del nuevo comportamiento de los consumidores entendemos como una sola disciplina ambas áreas online y offline:



# Credenciales



# Credenciales



- Fidelización
- Captación
- Canales
- Plan de Marketing



- Desarrollo de nueva web corp.
- Gestión site Sanitas-Reral Madrid
- Desarrollo plataformas ofic. Comerciales
- Apoyo marketing unidad Dslo Negocio



- Desarrollo Estrategia online
- Transformación canal Online en canal ventas.
- Diseño estrategia SEM/Display/Afiliación/SMM



- Plan de internet
- Nuevo lanzamientos



- Innovación
- Desarrollo de nuevos productos y servicios
- Oferta de servicios



- Diversificación
- Nuevos negocios
- Nuevos canales
- Plan de marketing



- Desarrollo plan de presencia Online
- Elaboración nuevo site
- Gestión de Reputación Online
- Gestión SEO



- Desarrollo plan de marketing Estratégico



- Desarrollo de nueva estrategia online
- Desarrollo e implementación nueva web



- Desarrollo Plan de Marketing
- Apoyo en estrategias de captación Offline y Online
- Elaboración estrategias de mkt directo



- Desarrollo plan de trade-marketing para captación de nuevos puntos de distribución.
- Implementación y seguimiento de acciones.



- Plan de Marketing
- SEM
- GA



- Desarrollo del plan de marketing digital
- Apoyo en la implementación de acciones
- Outsourcing de marketing



- Plan de marketing
- Presentación comercial



- Modelos de negocio
- Estrategia de offering

# Credenciales

---

## ▶ Trato cercano e implicación con los clientes

“ADN ha realizado planes de marketing para nosotros desde el año 2008, la calidad de los trabajos realizados, tanto en la definición como en la puesta en marcha de sus planes de marketing, es muy elevada, siendo por tanto nuestra satisfacción con los resultados alta, motivo por el cual hemos seguido contando con esta firma de consultoría de marketing hasta la fecha”. **TELEFONICA – Director de Canales y Aseguramiento**

“Corroboro que ADN ha trabajado para nosotros, constante e ininterrumpidamente desde el año 2008, en la definición y puesta en marcha de los Planes de Marketing de la división de Nuevos Servicios de Sanitas. Mi satisfacción con el trabajo realizado es elevadísima, motivo por el cual yo recomiendo ADN como proveedor de servicios de agencia y consultoría de marketing”. **SANITAS – Director de Nuevos Servicios**

“ADN realizó el Plan de Marketing de Comunitae en el período comprendido entre diciembre del 2009 y junio del 2010. Gracias a la estrecha colaboración que mantuvimos con el equipo de ADN, el trabajo se completó en tiempo, calidad y forma, siendo nuestro grado de satisfacción con el trabajo de ADN óptimo”. **COMUNITAE– Dtor General**

“ADN realizó un proyecto para nosotros, durante los meses de diciembre 2009 a febrero 2010, consistente en la definición de un Plan de Marketing. Puedo decir que los resultados y satisfacción con todo el proyecto fueron excelentes, tanto en la definición estratégica como en el detalle de los planes propuestos”. **FOX HOME ENTERTAINMENT – Director de Marketing**

“ADN – Ayuda al Desarrollo de Negocio SL trabajó para Portae desde finales de octubre 2009 hasta finales de febrero 2010. El objetivo del proyecto fue el de dar soporte a la definición un plan de marketing, incluyendo estrategia de marketing y acciones concretas que desarrollaban dicha estrategia de cara al inminente relanzamiento de portae como portal inmobiliario de referencia nacional. La profesionalidad de los trabajos realizados fue en todo momento ejemplar alcanzándose los objetivos establecidos al principio de la colaboración”. **PORTAE / ENDESA – Director**



# Equipo Directivo

---

## ▶ ADN a su servicio



### **Luis Ferrándiz**

Su experiencia profesional se ha desarrollado en funciones directivas de Ventas, Marketing y Desarrollo de Negocio en compañías de bienes de consumo, comunicación y tecnológicas como Johnson Wax, Yahoo!, Recoletos (MARCA) y Telefónica.

Licenciado en CC. Económicas y Empresariales por la Universidad Autónoma de Madrid. MBA IESE – Barcelona.

Miembro del Consejo Académico del ISDI (Instituto Superior para el Desarrollo de Internet) y Coordinador del MIB. Colaborador del IESE en charlas y elaboración de notas técnicas: Generación de tráfico en Internet, SEO , SEM, Display, Social Media...

Profesor de la AIMC para cursos de Google Analytics

Certificado como Google Advertising Professional y Google Analytics Qualified.



### **Nicolás Infer**

Su carrera profesional se ha desarrollado en Media planning Group, BBDO y TPI (Telefónica). En las tres compañías desempeñó labores de marketing y ventas, específicamente generando y desarrollando nuevos negocios y canales de venta para diferentes clientes.

Licenciado en Ciencias de la Información por la Universidad Complutense de Madrid (Publicidad y RRPP) PDD IESE. Master en Comercio Electrónico y Marketing Relacional ICEMD.



# Equipo Directivo

---

## ▶ ADN a su servicio



### **Jorge Llamosas**

Inició su carrera profesional como consultor de la división de Strategic Management Services en Andersen Consulting, y posteriormente ocupó diversos puestos directivos en las Áreas de Marketing y Ventas en compañías como Heineken, SC Johnson Wax, Wanadoo, Grupo de Bodegas Vinartis y Grupo Caballero. Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad Autónoma de Madrid.

MBA por IESE - Barcelona.



### **Alberto Arribas**

Comenzó siendo el responsable de la venta internacional de distintos Programas del IESE Business School, dirigiendo la actividad comercial y de marketing en España y Latinoamérica. Ha participado así mismo en diversos procesos internacionales de gestión, enmarcando su actividad profesional en IESE Business School. Acumula más de 12 años de experiencia en puestos de Dirección.

Licenciado en Filología y Executive MBA por IESE Business School.

