

**FACULTAD:**  
**ESPECIALIZACIÓN EN ALTA GERENCIA**  
**FECHA :16 de Agosto de 2017**



Título del ensayo: PROPUESTA DE ESTRATEGIAS DE ÉX  
PLANES DE MARKETING EN LA CONFORMACIÓN DE N  
EMPRESAS DE CONSULTORÍA DE INGENIERÍA

Nombre del estudiante: JAVIER ALEJANDRO FAJARDO NIÑO

Nombre del Asesor: JUAN PABLO SÁNCHEZ A.



# INTRODUCCIÓN AL TEMA

Conformar una nueva organización es un duro proceso de múltiples trámites, costos, riesgos, decisiones, compromisos y trabajo duro, pero con el deseo y el objetivo constante de alcanzar el éxito y la permanencia en el mercado de la empresa.

Por lo cual se ha buscado realizar una recopilación de estrategias gerenciales y de marketing que los emprendedores en proyectos de crear empresa en el área de la consultoría puedan consultar como base para el desarrollo y concepto de la organización o empresa.

# IDEA CENTRAL DEL ENSAYO

Las empresas de consultoría en ingeniería son una excelente opción para la creación de nuevas empresas en el gremio de la infraestructura y construcción, esto porque requieren de menor inversión financiera costos y recursos .

La intención a sido desde el enfoque de la gerencia definir estrategias generales que el emprendedor pueda consultar y apropiarse de ellas e implementarlas en su organización, así como definir estrategias de marketing que faciliten llegar a los clientes potenciales y vincularlo como stakeholders de la organización, con el fin de ampliar las posibilidades de el establecimiento y permanencia en el mercado de la organización



# DISTRIBUCIÓN DE SUBTEMAS

El artículo ha buscado enfocarse en 3 subtemas:

El primero los fundamentos básicos para la conformación de organizaciones empresariales cuyo fin es la consultoría en las áreas de ingeniería.

El segundo subtema hace referencia a la compilación de estrategias gerenciales en casos de éxito que permitan establecer unas pautas simples de estrategia gerencial, buscando principalmente temas como fidelización del cliente, mejoramiento de la productividad, trabajo en equipo, responsabilidad social, sostenimiento de la empresa a largo plazo, valor agregado

El tercer subtema que hace referencia a actividades de marketing que susciten el desarrollo de la nueva empresa.

# DESARROLLO DEL TEMA

El concepto de consultoría hace referencia a la actividad misma de asesorar empresas, es prestar el servicio de proponer posibles soluciones a las necesidades que tiene un cliente a partir de unos conocimientos, formación y experiencia relacionada a la necesidad de dicho cliente

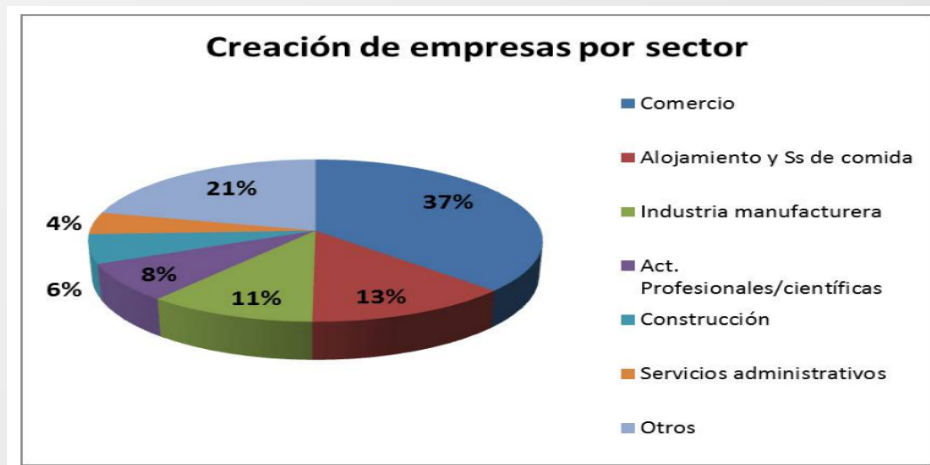


Figura 1. Creación de empresas por sector para el año 2016

Fuente Fuente: **Confecámaras/Elaboración Dinero**

# ESTRATEGIAS GERENCIALES

Sera necesario definir estrategias gerenciales que consideren factores como buscar y promover la Fidelización del cliente y la consolidación de la organización y la permanencia en el mercado

- analizan o entrevistan a posibles clientes y examinan sus patrones de comportamiento y necesidades. Armados con la información y con la intuición acerca de los deseos del mercado, los ejecutivos emprenden la tarea de diseñar el concepto de un producto
- Mejoramiento de la productividad y garantía de calidad
- La estrategia gerencial deberá estar enfocada siempre en responder, manejar y afrontar cualquier situación externa en pro del beneficio de la organización
- Estrategias gerencial puede ser enfocada al Trabajo en equipo
- Otra de las estrategias gerenciales puede enfocarse a la Responsabilidad social empresarial directamente relacionada con los stakeholder de la organización
- Estrategias para la captación de clientes como son en primer lugar la creación de relaciones personales y profesionales con los clientes, manteniendo la comunicación, procurándola y reforzándola permanentemente
- Estrategias de retroalimentación de los proyectos, reforzar la experiencia y aprovechar lo aprendido para futuros proyectos
- Estrategias de enganche, que se focalizan en hacer cuerpo de continuidad con el cliente
- Establezca estrategia gerencial para el componente financiero de su organización

# ESTRATEGIAS MARKETING

Estrategias y enfoques, como las referentes al producto, donde se ofrezcan atributos al producto que lo hagan más llamativos al consumidor

Estrategias de precio

Estrategias de comunicación, técnicas para realizar marketing empresarial aprovechando uso de la tecnología en un mundo globalizado – Técnicas para que el mensaje sea claro



# APORTE PERSONAL

Acorde a lo planteado es importante recalcar que efectivamente no existe una única estrategia que sea 100% efectiva, ni gerencial ni de marketing, no necesariamente lo que le funciona a determinada empresa funciona para todas las demás organizaciones igual, pero si hay bases ya definidas puntos o estrategias mínimas como políticas de calidad, servicio al cliente entre otras que son factores comunes decisivos en la permanencia de las organizaciones del mercado, la intención de recopilar algunas de estas estrategias ha sido el enfoque que se ha llevado en el presente artículo, habiendo abordado varias de estas.

# CONCLUSIONES

El objetivo del presente artículo ha sido justamente ese, inicialmente conocer las condiciones y mercados en los que pueden incursionar las empresas de consultorías, las ventajas y desventajas en la creación de la mismas, consideraciones que el emprendedor debe tener en el momento de decidir conformar y constituir un modelo de negocio. Se logra cumplir el objetivo informar al emprendedor de todas aquellas consideraciones que el emprendedor posiblemente aún no ha estimado y que es necesario que analice y detalle en pro del éxito de la organización, las empresas de consultoría son excelentes opciones de nuevos negocios para profesionales jóvenes, con iniciativa y emprendimiento como apoyo a estos emprendedores es que se han definido algunos parámetros básicos que den bases sólidas en la consolidación del modelo de negocio de la nueva organización, que maximicen las posibilidad de consolidación y permanencia de la organización en el mercado.

**Gracias**