

METODOLOGÍA MMO/OMMO OUTSOURCING

LIFTING CONSULTING&CO.®

El servicio Outsourcing de Lifting Consulting permite que las empresas puedan externalizar parte o la totalidad de su departamento de marketing para desarrollar una estrategia y acciones tanto en canal online como offline que le ayuden a cumplir aquellos objetivos marcados, a **actualizar el Know-How** de la misma y a conseguir los objetivos deseados.

En **Lifting Consulting** creemos que el éxito de nuestros clientes es nuestra mayor garantía. Es por esto que trabajamos con una contrastada metodología enfocada a la **dinamización del negocio de nuestros clientes** para que cada proyecto disponga en todo momento del soporte y el control que requiera para apoyar su correcto desarrollo.

En **Lifting Consulting** disponemos de distintas fases de control y actuación, de actualización del flujo de actividad y de supervisión y análisis del estado del proyecto. Con nuestra metodología nos marcamos, en distintos períodos, un **seguimiento constante de apoyo al proyecto**.



START

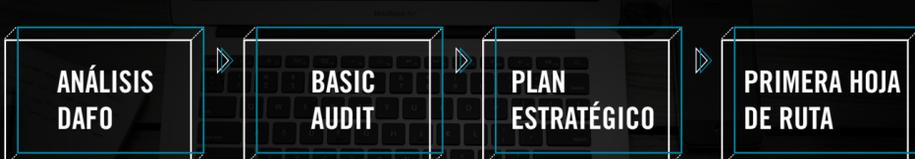


En la primera fase de un proyecto es importante analizar su situación, de dónde viene, para poder determinar a donde queremos ir.

En la fase Start se realiza:

REQUERIMIENTO DE LOS DATOS NECESARIOS PARA EMPEZAR A TRABAJAR EN EL PROYECTO

FIRMA DE LA CLÁUSULA DE CONFIDENCIALIDAD



Con todo ello tenemos todo lo necesario para poder desarrollar una estrategia de acorde con los objetivos fijados, con la que se trabajará a lo largo del año.



MENSUAL



Mensualmente, se realiza una evaluación para analizar el estado del proyecto, la evolución y la consecución de los objetivos marcados.

Para realizarlo se procede a:



SEMANAL



Cada proyecto cuenta con un seguimiento semanal, con el que se actualiza el estado del proyecto, se controlan las actividades a realizar en distintos períodos y se optimiza el rendimiento del trabajo del equipo.

Semanalmente, el equipo de Lifting Consulting realiza:



TRIMESTRAL



El trimestre marca el segundo período de evaluación de la situación del plan estratégico fijado al inicio del proyecto. Cada tres meses el equipo de Lifting Consulting analiza los resultados y las expectativas de desarrollo, propone mejoras para el incremento de la productividad adecuando la propuesta e informa al cliente de las conclusiones que se extraen.

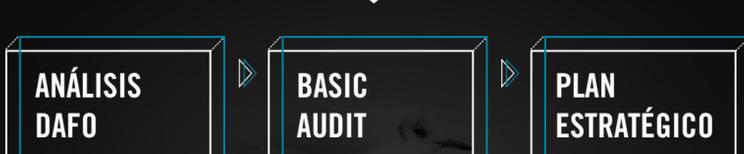
En el análisis trimestral se realiza:



ANUAL



Tras el año de trabajo, en Lifting Consulting se procede a realizar un amplio análisis del plan estratégico diseñado en la fase Start. Tras todo el año de actuación se pueden visualizar claramente aquellos objetivos assolidos y también aquellas áreas que, en el siguiente año, se pueden potenciar. Para este momento crucial se vuelve a rediseñar un nuevo plan estratégico, partiendo de:



Tras este nuevo análisis, el equipo trabaja siguiendo la misma metodología, que garantiza un seguimiento constante y eficiente para posibilitar el cumplimiento de los objetivos propuestos, y garantizar que el proyecto está seguro ante cualquier imprevisto que pueda suceder.