



1 Compre a meses sin intereses, una buena opción en esta época.
*sujeto a aprobación de crédito y disponibilidad





El Primer Portal en Convergencia Tecnológica, Centros de Contacto y CRM

acervo de conocimientos

revista mundo-contact

glosario de términos

soluciones en la industria

directorío de la industria

noticias en línea

círculo de expertos

tour del portal

eventos

comunicados

blog 2.0

wiki



soluciones en la industria



acervo de conocimientos

- Temas del Mes**
- ▶ Encuesta de Satisfacción en Centros de Contacto en América Latina y Caribe de Aspect 2009
 - ▶ Comunicaciones Unificadas para reducir costos y mejorar el servicio al cliente. Entrevista a Jim Foy, Presidente y CEO de Aspect
 - ▶ Sales 2.0, la nueva tendencia

[Ver más...](#)






-
-

Comercialización integral para el mercado mexicano: Grupo Fidalex

05/05/2008 11:42:00

Grupo Fidalex

<http://www.gfidalex.com/>

Categorías:

- CRM
- Noticias Corporativas



5 AÑOS

EN EL MERCADO MEXICANO

Cada día se incrementa la competencia entre las empresas, surgen nuevas compañías destinadas a infinidad de propósitos y los usuarios tienen un margen más amplio de oportunidades para seleccionar los productos y servicios que cubran mejor sus necesidades.

Hoy las empresas, además de buenos productos, requieren mejores estrategias de comunicación para sobresalir en el mercado. En este contexto surge Grupo Fidalex como una alternativa especializada para el sector empresarial como medio de solución y elaboración de estrategias de comunicación y comercialización integral.

Esta compañía francomexicana es dirigida y administrada por sus socios y fundadores Philippe y Alexandre Surman, quienes con la trayectoria de su compañía han dejado claro que son especialistas en desarrollar potencialmente el crecimiento comercial de sus clientes.

La empresa ha establecido diferentes estrategias de comunicación y comercialización, integrándolas y al mismo tiempo segmentándolas por su forma y dinámica; de ello se desprenden cuatro servicios principales:

El primero encaminado a la imagen corporativa, un elemento medular en cuanto a ventas se refiere, en él destacan servicios de creación y renovación de la imagen pública de la empresa, este servicio va desde la creación del logotipo empresarial hasta la renovación de los diferentes impresos, material promocional y multimedia que la empresa requiera.

Los medios son más que una herramienta, GFI crea directorios empresariales, publicaciones elaboradas por su propia compañía editorial (OPESA), en ellos se proporciona el contacto de los mejores proveedores de las industrias más importantes en el país. Actualmente editan 10 directorios especializados en siete sectores: Carga (aéreo, marítimo y terrestre), Proveedores del Transporte, Tecnología, Turismo, Seguridad, Construcción, Finanzas y Capital Humano.

Acompañado de cada directorio se ofrece un portal Web que contiene acceso inmediato a los principales proveedores de las siete divisiones, información de servicios y productos, conocimiento de la infraestructura de la industria en el país, estadísticas y datos del sector además de contar con herramientas para la búsqueda de empresas, calendario de eventos, cotizador y un newsletter especializado.

Otro de los servicios con los que la empresa cuenta es la mercadotecnia directa, mediante el cual proporciona productos innovadores como el e-publishing, además de campañas de e-mailing, telemarketing y correo directo.

El último eslabón que afianza los cuatro servicios integrales son las relaciones públicas, después de la mercadotecnia directa, la organización y participación en eventos es por la manera en la que se crean y consolidan nuevas relaciones entre los diferentes proveedores de los siete sectores empresariales, y más importante aún es el comienzo a nuevas oportunidades de negocio.

Las soluciones que GFI ha dado a los distintos proveedores empresariales es reflejo de la experiencia que ha obtenido a través del manejo de cuentas donde figuran clientes como Maersk Line, Ferromex, Dacomsa, Pirelli, Sharp, Bosh, SYSCOM, Grupo Estrella Blanca, OCESA, Freyssinet, AREVA, The Anglo, Tecnológico de Monterrey, American Express, Bolsa Mexicana de Valores, entre otros.

Con eficiencia y calidad en sus procesos ha ayudado a las empresas a tener una visión más clara de la industria mexicana.

Hoy por hoy GFI, una empresa joven que en este 2008 celebra 5 años de presencia en México, es líder en el posicionamiento y crecimiento comercial, una compañía que destaca por su equipo de colaboradores altamente calificados y la implementación y uso de las mejores herramientas tecnológicas para ser el proveedor de proveedores.

Mundo-Contact, S.A. de C.V.

Solvis Consulting

14, 15 y 16
Octubre 2009



revista mundo-contact

Artículos del Mes

- ▶ El nuevo entorno económico: una oportunidad para las empresas de TI. Entrevista a Rodolfo Schaefer, Director General de Avaya México
- ▶ ¿Por qué utilizar el modelo cloud?
- ▶ Sobreviviendo a la crisis económica – ¿Cómo pueden las pequeñas y medianas empresas capear el temporal bajo las actuales condiciones económicas?
- ▶ CRM para el sector financiero: la tecnología se humaniza
- ▶ Cinco pasos para alcanzar el éxito de una iniciativa de CRM en el centro de contacto

[Ver más...](#)

noticias en línea

- ▶ Google ve rivales en buscadores de Facebook
25/05/2009 2:11 PM
- ▶ Ofrece Nokia aplicaciones para celulares
25/05/2009 2:09 PM
- ▶ Twitter salta a la pantalla chica
25/05/2009 2:07 PM

[Ver más...](#)

Powered by
Compuacción

Mundo-Contact
MEXICO
5339-5874 • 01800-640-8600