

El primer paso hacia la orientación al cliente.

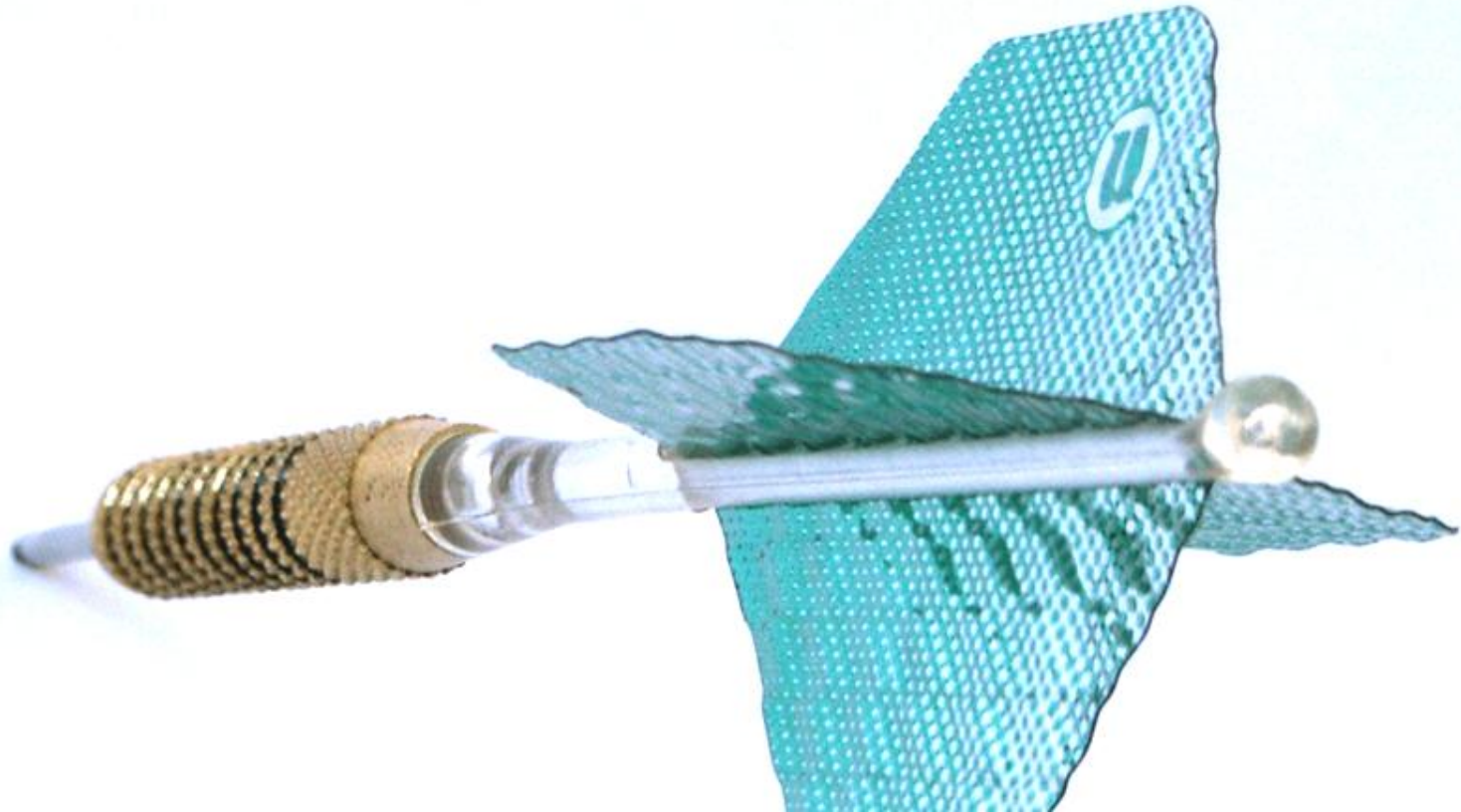
Una fórmula para obtener resultados e implantar de forma natural un departamento de marketing propio.

El primer paso hacia el empleo.

Una fórmula para completar la formación práctica y acceder al mercado laboral.

Qué es **Marketers**

de R&MK



¿Qué es un R&MK Marketer?

Es un profesional recién licenciado en estudios superiores, que destaca sobresalientemente y ha pasado un riguroso proceso de selección.

Posee el conocimiento necesario pero necesita experiencia.

Bajo la tutela de un jefe de equipo, profesionales de alta cualificación con experiencia, y de su tutor se ocupará de coordinar y asistir a la empresa en el desarrollo de su plan de marketing y/o a la implementación de acciones comerciales.

¿Qué empresa necesita un R&MK Marketer?

Empresas que hasta ahora estaban centradas en el establecimiento del negocio, el desarrollo del producto, la investigación y/o la innovación.

Empresas suficientemente grandes como para empezar a plantearse la necesidad de planificar su labor comercial, orientarse al mercado.

Empresas no lo suficientemente “grandes” como para contratar personal interno para esta labor.

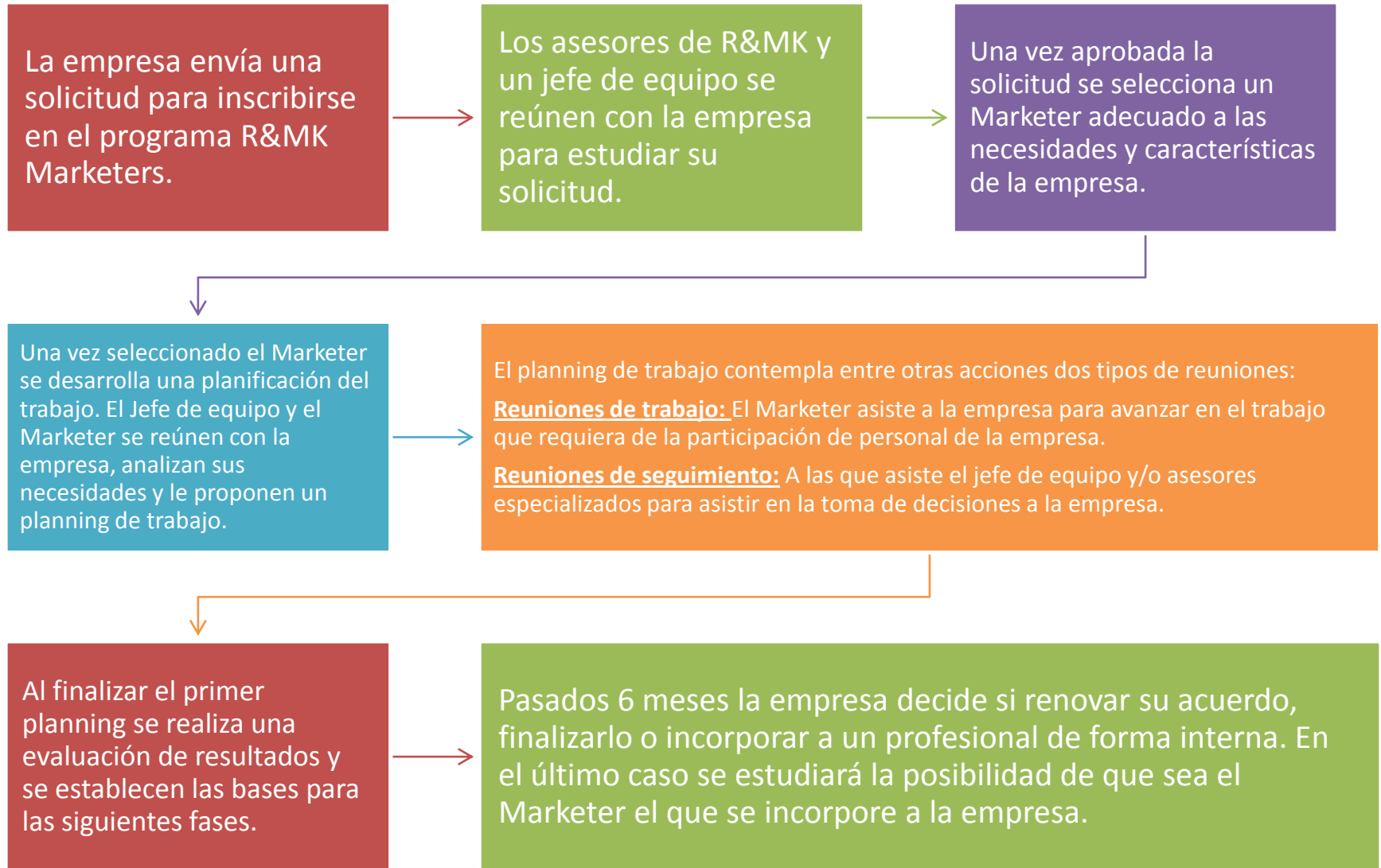
¿Qué hace R&MK?

R&MK coordina el servicio, pone en contacto a empresas y Marketers, se encarga de la supervisión del trabajo y es responsable de la calidad del servicio prestado a las empresas.

A través de este sistema R&MK puede trasladar todo su Know-How y batería de servicios a un segmento de empresas para el que este tipo de servicios era inaccesible.

R&MK recluta a los Marketers, asiste a las empresas en la toma de decisiones, se encarga de la gestión administrativa del proceso, etc.

¿Cómo funciona?



Ventajas para la empresa.

- 1.- Mejora su reputación al contribuir a la formación de futuros profesionales.**
- 2.- Permite familiarizarse con el trabajo en el área de marketing y comercial de forma natural.**
- 3.- “Se anticipan a su situación”, disponen de un servicio al que antes no podían acceder hasta alcanzar un mayor volumen de negocio.**
- 4.- Potencia su orientación hacia el mercado, el servicio está dirigido a mejorar la cuenta de resultados, a la venta.**
- 5.- Mejora respecto a la contratación de becarios sin apoyo profesional detrás.**

Ventajas para la Institución Académica.

1.-Potencia sus programas formativos, ofreciendo la práctica profesional a sus mejores alumnos.

2.- Mejora su imagen y reputación en la sociedad.

3.-Aumenta su conexión con el mundo real, retroalimentandose para su función docente.

4.-Mejora el atractivo de su oferta educativa para la captación de nuevos alumnos.

Ventajas para el Marketer.

1.-Supone una fórmula para su incorporación al mercado laboral.

2.-Refuerza su formación con la asistencia de profesionales en la aplicación real.

3.- Supone una fuente de ingresos desde el primer momento.

4.- Adquiere experiencia en sectores no convencionales estratégicos para el futuro del tejido empresarial nacional.

Ventajas para Parques Científicos y Tecnológicos.

1.- Completa su servicio a las empresas.

2.- Mejora los resultados y estabilidad de las empresas instaladas en el parque, repercutiendo positivamente en sus objetivos.

3.- Incrementa el valor añadido de su oferta.

4.- Adquiere Know-How de asesoramiento en un área transversal y crítica.

Ventajas para R&MK.

- 1.- Abre una nueva vía de negocio responsable en un segmento hasta ahora inaccesible por coste.**
- 2.- Aumenta su cartera de clientes con empresas de alto potencial de crecimiento.**
- 3.- Se instala en sectores estratégicos para el futuro económico.**
- 4.- Propaga profesionales “de la casa” en las empresas asesoradas.**

Claves del servicio.

- La responsabilidad de **la calidad del servicio prestado recae sobre R&MK y no sobre el Marketer**, que se responsabilizará de ejecutar con diligencia, ética y profesionalidad las tareas asignadas.
- El Marketer percibe una ayuda económica proporcional al trabajo realizado y a la responsabilidad asumida** así como al conocimiento previo.
- Un **Marketer nunca prestará servicio para más de 1 empresas** simultáneamente, un jefe de equipo no supervisará más de 5 Proyectos.
- Las empresas contarán siempre con el respaldo de los asesores y jefes de equipo de R&MK.**
- Los parques velarán por la transparencia y la coordinación** de estos servicios.
- Los Marketers contarán con planes de promoción e integración** con las empresas usuarias para fomentar su incorporación natural al terreno laboral.
- Las instituciones académicas velarán por el cumplimiento del objetivo docente del programa y por la selección de los alumnos** que cumplan con el perfil definido.

Calidad del servicio.



Sistema de control de calidad

R&MK mantiene un convenio de colaboración con el grupo de investigación IMK de la red de servicios avanzados de la Universitat Jaume I con el fin de controlar la calidad de su trabajo.

Diseño de del servicio: adecuación del servicio a los objetivos del cliente, metodología utilizada, tipo de personal, etc.

Información: Revisión del 100% de la información periódicamente, volcado de la información generada para evitar pérdidas de trabajo realizado con la rotación de personal, problemas técnicos, etc.

Confidencialidad: Los Marketers deben firmar una cláusula de confidencialidad sobre todo el trabajo realizado a nuestros clientes. La información se dosificará al marketer evaluando su desempeño, implicación, perfil, etc.

Control final: El servicio final es revisado periódicamente por el comité de calidad en el que participan los técnicos de R&MK en colaboración con el grupo de investigación IMK de la Universitat Jaume I.



+ Info

R&MK | Universitat Jaume I | Edificio Españec 1
Campus del Riu Sec 12071 Castellón Spain
Telf. 964 38 75 92 E-Mail: info@rymk.es