

7

El reto de la consolidación

Las empresas de nueva creación, que introducen un nuevo producto del que carece el mercado, luchan por lograr una posición firme en su sector. En una palabra: por consolidarse. Necesitan primero darse a conocer mediante el contacto con los medios de comunicación para desarrollar un plan efectivo para estabilizar el negocio. **Carlos Alba**, Director Comercial y de Marketing de A Todas Horas, pone el acento en la necesidad de "elaborar un plan estratégico de ventas y marketing para de este modo consolidar y expandir la marca que se desee en todo el territorio español. Para llevar a cabo el plan, conviene contratar a una empresa de comunicación y marketing para elaborar un dossier de prensa y una campaña de marketing directo. En nuestro caso, enviamos el dossier a medios de comunicación a nivel nacional dada la innovación del contenido y del negocio". Existe también una labor de previsión del gasto en publicidad y en marketing que deberá tener en cuenta las diferentes publicaciones en las que tiene previsto aparecer la franquicia y la inversión para tener presencia en algunas de las ferias de franquicias del país.

