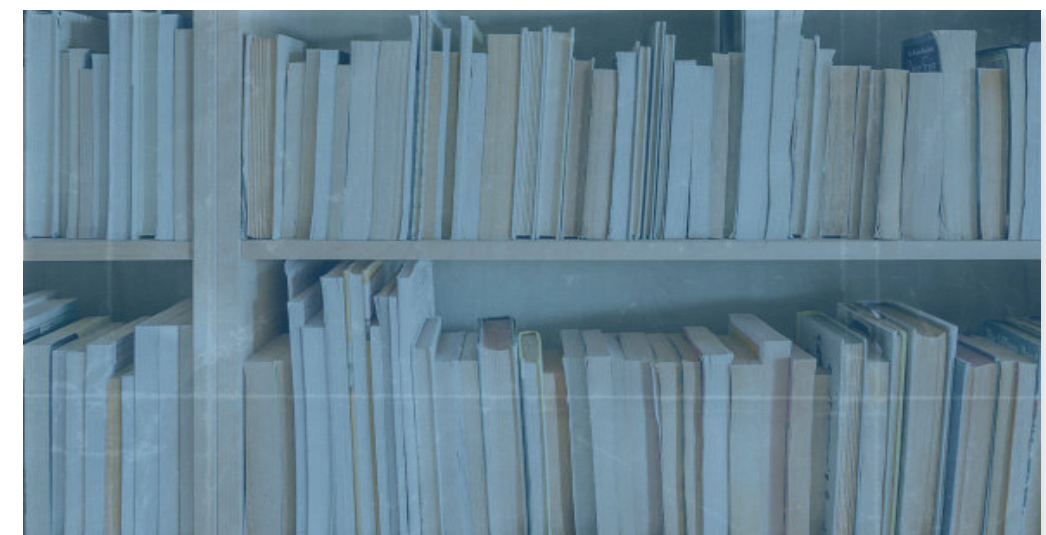
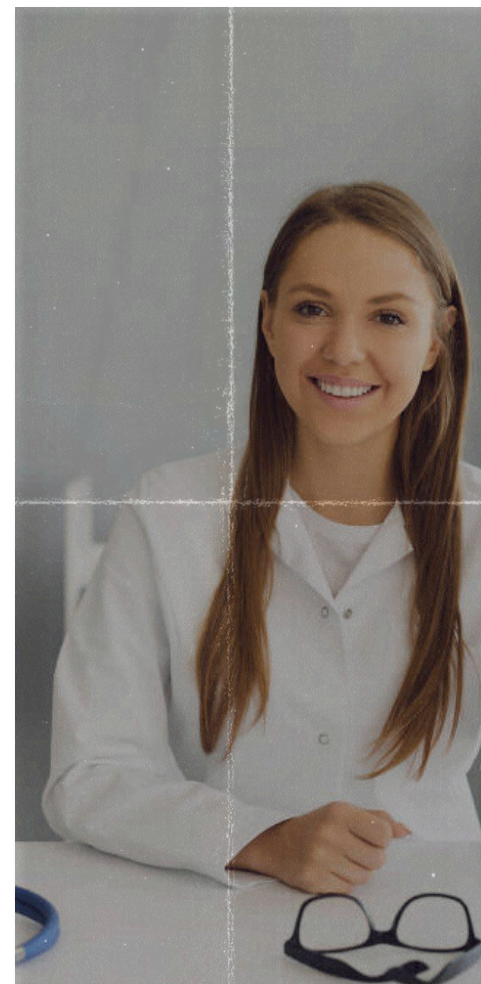
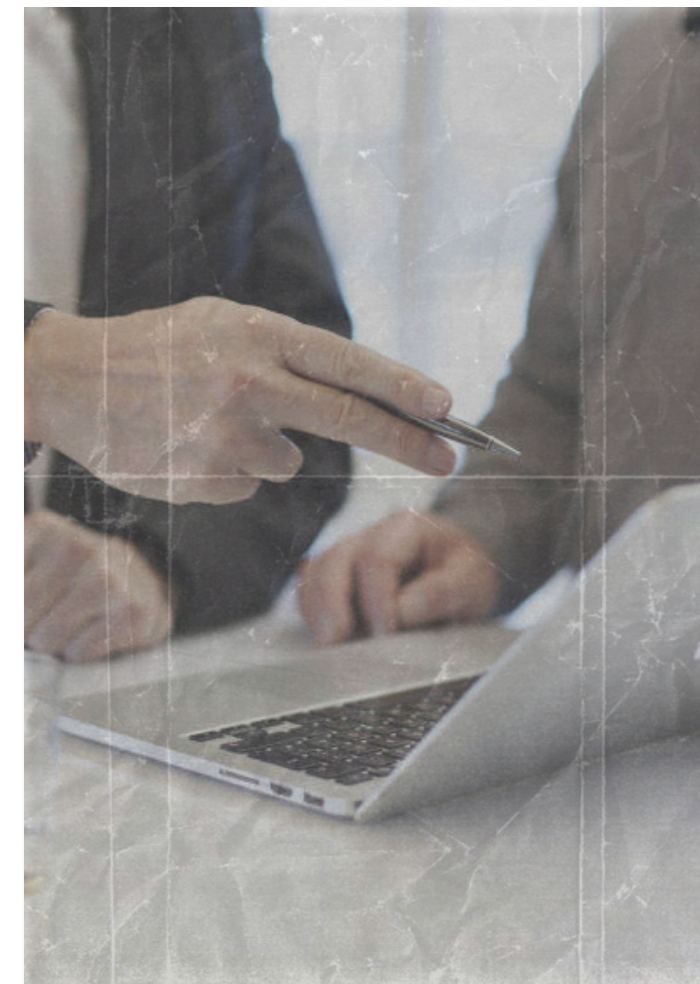




“Your sales partner”

**Empresa de Consultoría y Outsourcing comercial,
Fuerza de ventas, Consultoría estratégica.**

Teléfono: **657 632 204** Whatsapp: 657 632 204 info@elite-work.com
C/ Hermosilla 48, 1º · 28001 Madrid (Madrid)



QUIÉNES SOMOS

Somos una empresa de Consultoría y Outsourcing comercial ofrecemos múltiples servicios comerciales, de Marketing estratégico y comercial en diferentes áreas de actuación.

- Outsourcing comercial
- Redes y fuerzas de venta
- Consultoría estratégica y comercial
- Servicios de Marketing 2.0
- Neurociencia aplicada a las ventas

Formado por un gran equipo de profesionales en diferentes ramas del mundo comercial y directivo de empresas.

Cubrimos todas las necesidades comerciales, desde análisis estratégicos, fuerzas de ventas, consultoría estratégica, etc.





Miguel Torres
C.E.O.

“Te ayudamos a vender más y mejor”



Empresa de Consultoría y Outsourcing comercial.
Fuerza de ventas, Consultoría estratégica.

PRINCIPALES SERVICIOS:

Ventas	▪ Outsourcing comercial ▪ Fuerzas de ventas ▪ Dirección comercial externa
Consultoría	▪ Consultoría estratégica y comercial ▪ Auditorías y análisis comerciales ▪ Procedimientos comerciales
Marketing	▪ Marketing innovador ▪ SEO y herramientas Google
Neurociencia	▪ Neuro Gestión ▪ Neuro Marketing ▪ Neuroventas
Otros servicios	▪ Estudios de opinión ▪ Internacionalización ▪ Organización de eventos ▪ Formación comercial y motivación

MARCO GENERAL

¿Si se hace preguntas como estas?

¿Necesitamos vender más y mejor?

¿Necesitamos un departamento comercial?

¿Hemos alcanzado nuestra máxima capacidad de ventas?

¿Hacemos el Marketing adecuado para vender más y con mayor rentabilidad?

¿Comunicamos de la forma más adecuada la utilidad y valor de lo que vendemos?

¿Genero experiencias positivas en mis clientes?

¿Cuáles son las verdaderas claves del sector en el que competimos?



Podemos ayudarte.

Vender más y mejor.

Generar más contactos comerciales

Rentabilizar las inversiones destinadas a las áreas de Marketing y Ventas.

Utilizar con eficacia la comunicación.

Mejorar la eficacia con los equipos de ventas.

Generar un marco experiencial con los clientes: Marketing Experiencial.

Conocer las áreas de mejora de nuestra empresa y Dpto. comercial

NUESTROS SERVICIOS

Head Renting:

- Head Hunting
- Alquiler de directivos por proyectos
- Directores de transición
- Directores senior
- Agentes comerciales senior

Outsourcing comercial

- Departamentos comerciales externos
- Delegados y Account managers comerciales.
- Task forces dedicadas.
- Ventas de alto nivel
- Representaciones comerciales.

Neurociencia aplicada a las ventas:

- Neuro Ventas
- Neuro Marketing
- Neuro Gestión
- Neurología comercial aplicada

Internacionalización de la empresa:

- Asesoría en comercio exterior.
- Consultoría implantación internacional.
- Agentes Comerciales internacionales.
- Prospección internacional.
- Acuerdos con terceras empresas.

Fuerzas de ventas

- Equipos de agentes comerciales
- Venta directa a puerta fría
- Venta y Reposición en Ruta
- Captación puntos de venta
- Ventas de alto nivel

Marketing innovador

- Marketing innovador.
- Marketing experiencial.
- Marketing en el punto de venta.
- Marketing en centros comercial.
- Street Marketing.

Formación y Team Building

- Cursos de formación comercial.
- Técnicas de venta.
- Actividades Teambuilding experiencial.

Consultoría estratégica y comercial

- Auditoría y diagnóstico de procesos comerciales.
- Análisis departamentos comerciales.
- Consultoría del punto de venta.
- Planificación y organización comercial.
- Investigación y estudios de Mercado.

Internet Marketing:

- SEO Search engine optimization.
- SEM Search engine marketing.
- Adwords.
- Online reputation
- Link building

FUERZA DE VENTAS:

Somos una **empresa de fuerzas de ventas** y te ofrecemos uno de los mejores servicios gracias a grandes profesionales experimentados y procedimientos claros eficaces.

Nosotros gestionamos equipos comerciales para tus campañas y necesidades concretas.

- ✓ Equipos de ventas puntuales.
- ✓ Lanzamiento de productos.
- ✓ Ventas a comisión.

SOLUCIONES SENCILLAS Y EFICACES.

- ✓ Ventas especializadas.
- ✓ B2B & generación de leads
- ✓ Representantes comerciales (SDR)
- ✓ Stands publicitarios y comerciales
- ✓ B2C, B2G, B2D, etc..
- ✓ Ventas en ruta
- ✓ Cross selling & Upselling

FUERZAS DE VENTAS

Cuando **necesitas aumentar tu equipo comercial** para realizar acciones comerciales puntuales, necesitas contar con una empresa que te aporte experiencia, equipos comerciales formados, cobertura geográfica, rapidez, resultados.

- Incrementarás el volumen de ventas.
- Llegaremos a zonas geográficas en las que no estás presente.
- Tendrás equipos comprometidos con tu marca y empresa
- Incrementarás la presencia en el mercado frente a tu competencia.
- Dispondrás de una red de venta trabajando en exclusiva para ti.

Nosotros nos encargamos de todo:

- Creamos equipos comerciales
- Cubrimos aquellas áreas que tú no puedes alcanzar.
- Dinamizamos tus canales de distribución.
- Geolocalizamos a tu target objetivo.

“Disponer de tu propio fuerza comercial nunca fue tan sencillo.”

Beneficios de la utilización de una fuerza ventas externa:

- **OPORTUNIDAD:** Actuar en el momento adecuado.
 - **EFICACIA:** Rapidez y bajo coste.
 - **MEDIDA:** Acción y resultados que se pueden medir uno a uno.
 - **CONCENTRACIÓN:** Se centra con la máxima intensidad en el objetivo que el cliente desea alcanzar.
 - **FLEXIBILIDAD:** La acción se inicia, se adapta y se termina según las necesidades específicas del cliente y no tiene posteriores compromisos.
- RECURSOS:** El cliente no consume su tiempo ni su capacidad de gestión, en una acción "llave en mano". La actuación de una fuerza de ventas externa reduce de forma considerable el tiempo y el coste de entrada en el mercado.

FUERZA DE VENTAS - FFVV

Fuerzas de ventas

- Task force comercial
- B2B Business to Business
- Grandes cuentas
- Pymes
- B2C Business to Consumer
- Ventas en Stand
- Prescriptores
- Puntos de venta
- Venta directa Puerta Fría
- B2D Business to Developers
- Venta y reposición en ruta

Gestión Punto de Ventas

- Equipos GPV's
- Merchand en ruta
- Formación Punto de Venta
- Auditoría Punto de Venta

Análisis de datos

- Segmentación por clientes
- Análisis de clientes más rentables
- Análisis de tipología de clientes
- Reporte en BI de datos actualizados

Promociones

- Promociones en Retail.
- Animación del Punto de Venta.
- Degustación / Demostración.
- Acciones Sampling.
- Promoción en ruta.

Canales

- | | |
|----------------|-----------------|
| • Presencial | • Hostelería |
| • Retail | • Conveniencia |
| • Especialista | • Visita médica |
| • Stan | • PYME |
| • Forma | • Gran empresa |

Implantaciones

- Montaje material promocional.
- Implantación de imagen de marca.
- Implantación 2as exposiciones.
- Emblistadores.

Control de Ratios

- | | |
|-----------------|--------------|
| • N° de visitas | • Adecuación |
| • N° de ofertas | • Eficiencia |
| • Detección | |

SOLUCIONES INTEGRALES PARA TUS VENTAS

“Trabajamos para
maximizar tus ventas”

OUTSOURCING COMERCIAL:

¿Qué es el outsourcing comercial?

El outsourcing comercial o externalización consiste en la subcontratación de una empresa externa, con un conocimiento y equipo especializado en el sector comercial, para que gestione aquellas competencias en las que la organización interna no tiene experiencia, y por lo tanto no puede asumir.

El objetivo de la empresa de outsourcing comercial es impulsar las ventas de las marcas, gestionar las relaciones comerciales, alcanzar las KPI's establecidas y realizar un seguimiento de la estrategia de marketing, con el fin de satisfacer al cliente final.

- **Gestión de departamentos comerciales**
- **Contratación de agentes comerciales**
- **Fuerzas de ventas FFVV**
- **Captación de leads – generación de contactos**

“El outsourcing comercial te libera de la presión por la gestión de tu departamento comercial, podrás centrarte en tu negocio mientras nosotros vendemos.”

VENTAJAS DEL OUTSOURCING

- ✓ **Aumento de ventas.**
- ✓ **Menos gastos.**
- ✓ **Mayor fuerza de ventas.**
- ✓ **Disponer de más recursos.**
- ✓ **Profesionales**
- ✓ **especializados.**
- ✓ **Mejores resultados.**

LA “MÁQUINA DE VENDER”

A menudo, las empresas no explotan su máxima capacidad para vender y desconocen las claves necesarias para ello.

La función cardinal de un responsable de Ventas es conseguir la máxima capacidad de vender, **hacer de su equipo una máquina de vender.**

La máquina de las Ventas, al igual que cualquier otra máquina compleja, es un conjunto de componentes que han de trabajar de manera sincronizada para que su productividad sea la mayor posible.

“Para obtener el máximo rendimiento de la Máquina de Vender, resulta imprescindible dotarla del tipo de piezas necesarias, saberlas montar adecuadamente y mantenerlas siempre en óptimas condiciones.

En consecuencia, te invitamos a preguntarte:

- ¿Tiene mi empresa la máquina de vender adecuada?
- ¿Puedo mejorar el rendimiento de esa máquina?
- ¿Tengo las piezas adecuadas para esa máquina?
- ¿La máquina de Ventas funciona como quieren los clientes?

Los que gestionan la máquina de vender:

- ¿Tienen la formación y los conocimientos precisos?
- ¿Conocen los verdaderos impulsores de las Ventas?
- ¿Están controlando y evaluando los resultados de Ventas?
- ¿Conocen cuál será el escenario futuro de las Ventas en nuestro mercado?

AUDITORÍAS Y ANÁLISIS COMERCIALES

Muchas empresas se olvidan de realizar auditorías comerciales, o no las consideran importantes, aún siendo el area comercial el pilar central de cualquier empresa.

¿Cuáles son los beneficios de una Auditoría Comercial?

Detectar oportunidades y problemas

- Incrementar ventajas competitivas
- Optimización redes comerciales
- Aumentar ventas
- Reducir costes
- Consecución de resultados
- Innovación
- Control de la actividad

“Las empresas No podemos olvidarnos de auditar todos los procesos comerciales, es la base de los ingresos”

En una Auditoría Comercial simplificada, analizamos entre otros:

- Conocimiento de la cartera de clientes.
- Conocimiento del mercado y la competencia.
- Análisis del producto y servicios.
- Política de precios seguida por la compañía.
- Uso de nuevas tecnologías comerciales.
- Elevator Pitch para clientes, trabajadores y socios.
- Grado de fidelización de los clientes.
- Análisis del Marketing y comunicación con clientes.
- Evaluación estratégica de su equipo.
- Sistemas de calidad y procesos integrados.
- El Equipo comercial
- Se tienen procesos de formación que se siguen.
- ¿Cuentan con manual de ventas?

FASES DEL PROCESO COMERCIAL



NUEVOS SISTEMAS DE VENTA

“Proceso de venta tradicional ha cambiado”

Las empresas siguen rabajando comercialmente con formas de gestión que necesitan modernizarse:

- Sin conocimiento del ciclo de venta en el que se encuentra el cliente.
- Puerta fría: intrusiva, grosera, molesta.
- No existe personalización: café para todos.
- En el centro de la venta está la empresa y no el cliente.

Proceso de venta actual:

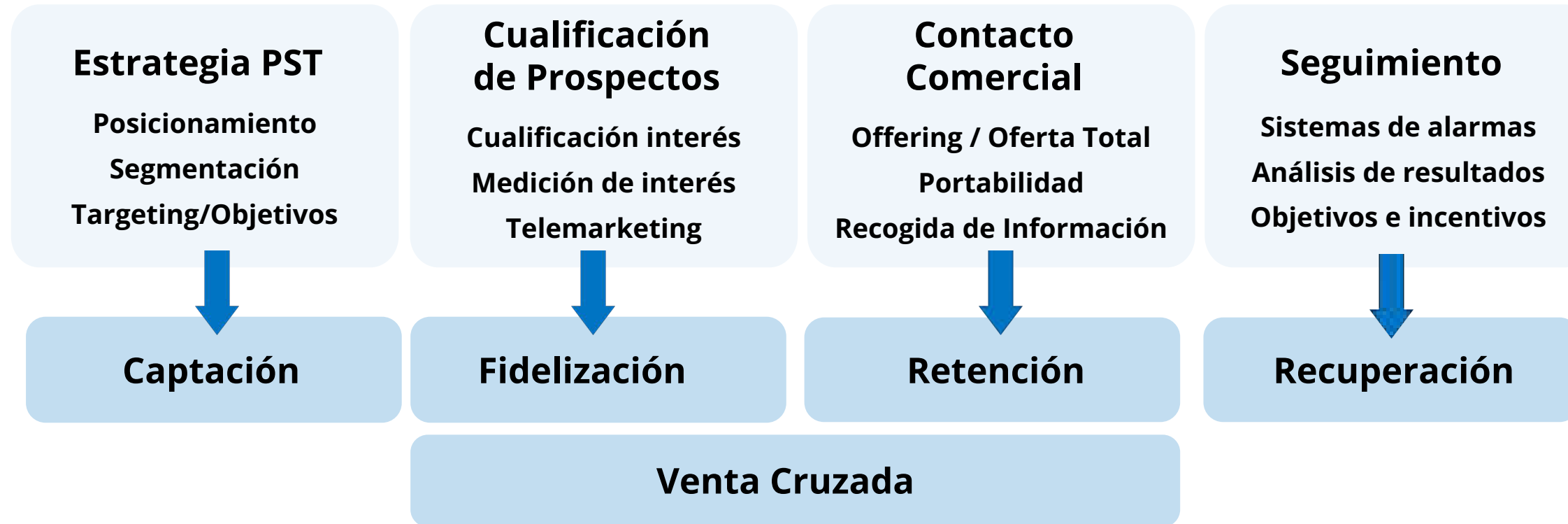
(Ayudamos a las empresas a adecuarse a los nuevos modelos de ventas.)

- Priorizar a los clientes y su satisfacción.
- Generar confianza: conversación, cercanía, contenidos...
- Aconsejarles: nos tienen que ser como expertos.
- Conocer sus necesidades particulares: investigar.
- Presentar soluciones adaptadas al cliente: necesidades en tiempo real.
- Acciones hechas para la satisfacción del cliente: nuestra empresa no importa.



BOOST YOUR SALES

Proceso Comercial en la empresa:



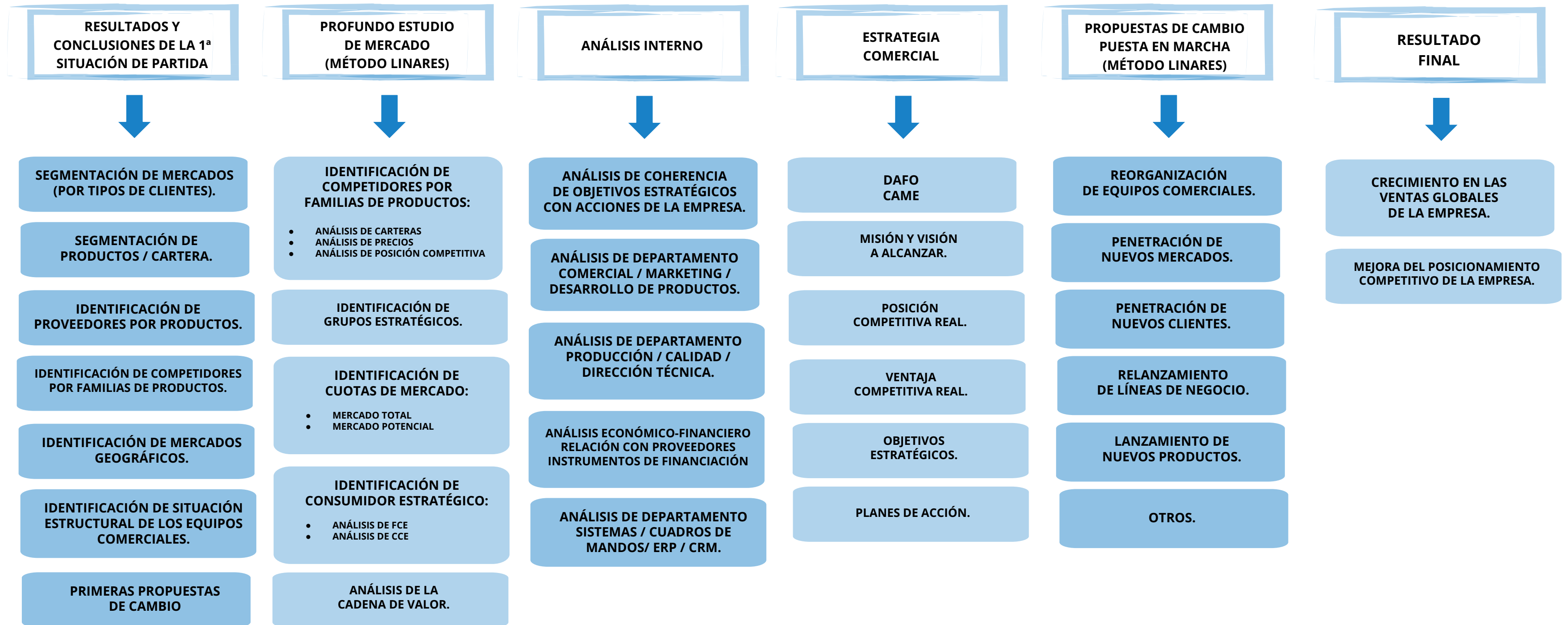
Herramientas Lean y Kaizen aplicadas a las Ventas:

- Organización Humana de Comerciales (OHC)
- Implicación de los Comerciales
- SS Gestión comercial
- Lean Office / Soporte Comercial
- Productividad Comercial
- Polivalencia y Policompetencia
- Ideas de Mejora para la empresa en Capacidad Industrial, Productos y Servicios
- Los 7 Básicos de la Calidad desde el cliente y el consumidor hacia la empresa y los productos.
- Calidad de Ventas
- Calidad en Post Venta
- Excelencia Empresarial
- PIC - Plan Industrial Comercial
- Rol Comercial en Logística Pull System
- La Logística integrada con el esfuerzo comercial

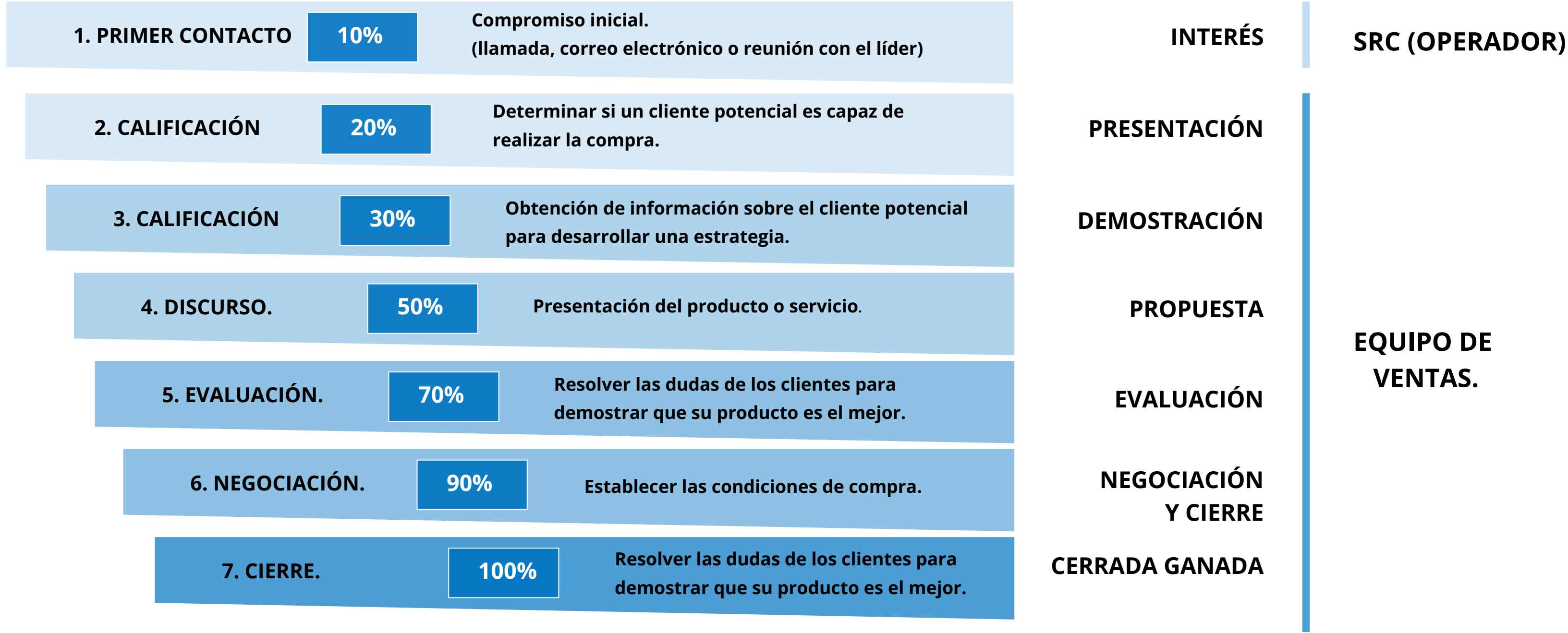
VENDEMOS GRACIAS A USAR PROCEDIMIENTOS CLAROS, PROBADOS Y EFICACES:

- ✓ Apoyo a los agentes comerciales y equipos de ventas
- ✓ Bases de datos de empresas en España y Portugal.
- ✓ Argumentarios comerciales
- ✓ Segmentación y proceso comercial
- ✓ Emailing, llamadas y visitas.
- ✓ Seguimiento de las ventas y contactos
- ✓ Modificación y adaptación de los procesos según resultados
- ✓ Motivación de los equipos comerciales
- ✓ Conseguir captar la atención del cliente
- ✓ Conseguir una cita comercial
- ✓ Envío de información y propuestas
- ✓ Seguimiento del cliente

ELABORACIÓN DE LA ESTRATEGIA COMERCIAL



CONSTRUIMOS NUEVOS MODELOS DE RELACIÓN COMERCIAL



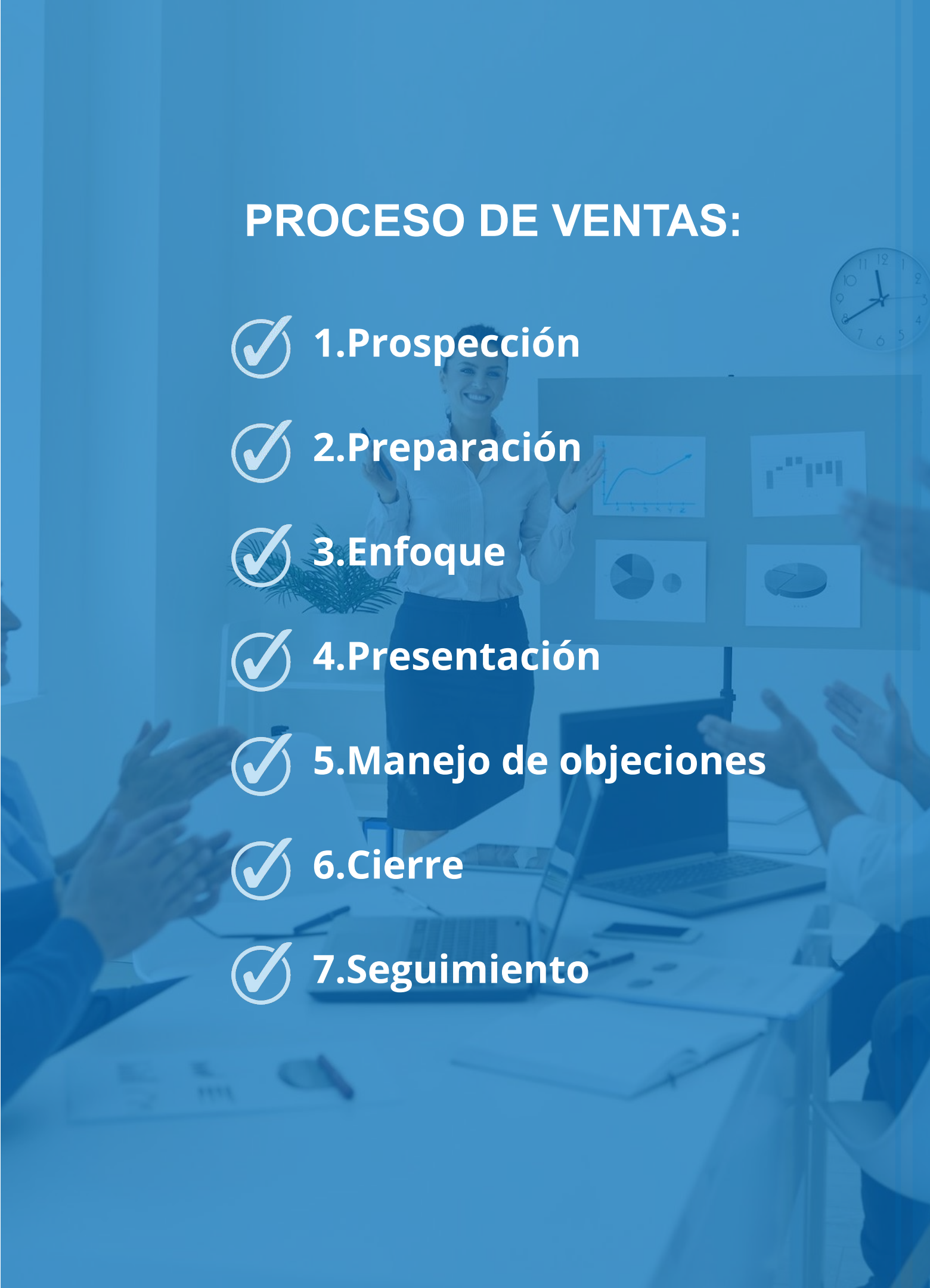
PROCEDIMIENTO COMERCIAL:

Por lo general, un proceso de ventas consta de 5 a 7 pasos: prospección , preparación , enfoque , presentación , manejo de objeciones, cierre y seguimiento.

Establecemos procedimientos comerciales

"Al incorporar procesos de ventas en tu negocio, podrás medir, administrar y capacitar a tus vendedores. "

PROCESO DE VENTAS:

- 
- ✓ 1. Prospección
 - ✓ 2. Preparación
 - ✓ 3. Enfoque
 - ✓ 4. Presentación
 - ✓ 5. Manejo de objeciones
 - ✓ 6. Cierre
 - ✓ 7. Seguimiento

CONSULTORÍA COMERCIAL:

Trabajamos para aumentar las ventas de tu empresa, procedimientos, estrategias y resultados.

Mediante nuestro método "Boost and Power up your sales" te elaboraremos el mejor plan de acciones comerciales.

- Análisis y diagnóstico.
- Plan comercial y estrategia.
- Implantación y ejecución.
- Seguimiento y adaptaciones.

ÁREAS DE TRABAJO



CONSULTORÍA PARA VENDER MÁS

Consultoría para vender más:

Desde la visión del concepto integrador de Marketing y Ventas que llamamos **Salesketing**, realizamos servicios de consultoría para la empresa, a la medida de sus necesidades y capacidad de inversión, con un enfoque pragmático y para facilitarles la estrategia, los planes y las herramientas más adecuadas en su caso, capaces de incrementar el volumen y la rentabilidad de sus Ventas, y de reforzar la imagen y el posicionamiento deseables en los mercados en que compite.

Durante nuestra intervención, trabajando en equipo con los responsables de la empresa, subyace siempre el objetivo de “enseñar a hacer”, del adiestramiento en la práctica, para evitar en todo lo posible el efecto de dependencia del consultor.

Para ayudar con eficacia a la empresa necesitamos partir de un diagnóstico de la situación de las áreas de Marketing y Ventas; el diagnóstico implica también el conocimiento a fondo de la misión y visión de la empresa, de su organización, su trayectoria, del sector en el que compite y de su plan de negocio actual y próximo.

El documento de diagnóstico, incluye un capítulo de las recomendaciones estratégicas necesarias para avanzar en los objetivos de Ventas e imagen necesarios, y propone con detalle los próximos pasos a dar y los plazos e inversiones necesarias para ello.

Consultoría para vender más - SALESKETING



Los servicios de Consultoría en Marketing y Ventas de Vender o Morir (VOM) se pueden contratar de manera consecutiva por pasos (Diagnóstico > Diseño de planes > Asesoramiento de la implantación > Diseño de las herramientas de control). Con el objeto el que el cliente tenga la libertad de decidir según sus necesidades y grado de satisfacción.

CONSULTORÍA ESTRATÉGICA:

Llegamos, estudiamos, analizamos, proponemos estrategias comerciales, y ejecutamos las acciones necesarias para conseguir los objetivos.

Metodo "**Boost and Power your sales**"

La consultoría estratégica es el proceso de estudio y asesoramiento para conocer la realidad de tu empresa y proponerte planes de acción para conseguir los objetivos necesarios y marcados para nuestros clientes.

ÁREAS DE TRABAJO

- Análisis de Mercado y entorno
- Análisis y estudio de competidores
- Auditoría de Marketing
- Elaboración del plan de Marketing
- Hoja de ruta comercial
- Definición de objetivos comerciales
- Generación de Leads
- Plan comercial completo
- Asesoramiento y soporte
- Implantación de procesos
- Outsourcing comercial

NEUROCIENCIA APLICADA A LAS VENTAS

Neurociencia aplicada a las ventas:
Vamos un paso por delante, con un equipo de colaboradores especializado en Neurología.

- **Neuro Ventas**
- **Neuro Marketing**
- **Neuro Gestión**

"Entendemos la mente del comprador y le damos lo que desea, para estimular el deseo de compra."

Beneficios de la Neurociencia en ventas

Estimular el cerebro de los consumidores para generar sensaciones que los induzcan a comprar

NEUROCIENCIA APLICADA - “VENDER A LA MENTE”

Neurología aplicada a la empresa.

- Implementación del neuromarketing en la empresa.
- Psicología del consumidor: impacto de la memoria y la personalidad en los procesos de compra
- Marketing sensorial: la conexión con los sentidos del consumidor desde el ámbito del neuromarketing
- Neuromarketing aplicado en actividades comerciales, reuniones y negociaciones
- Neurología aplicada a las ventas.

“Vendemos a la mente, esta es la clave, las nuevas formas de cautivar a nuestros clientes.”

**Tenemos que
venderle a la mente,
no a la gente.**

NEUROCIENCIA APLICADA - “VENDER LA MENTE”

Cómo aplicar la Neurociencia a las Ventas en tres pasos:

1. Descubrir el problema o necesidad que tiene el cliente y cuáles son los verdaderos factores de decisión en su cerebro.
2. Ofrecer afirmaciones directas y que los clientes deseen nuestras propuestas
3. presentarle soluciones orientadas a las estructuras cerebrales como son las aéreas sensorial, motivacional y emocional.
4. Evitar excedernos en la información (que podría estimular la parte cognitiva del cerebro).
5. Usar técnicas que involucren el área cerebral emocional para la toma de decisiones en las ventas.

Resultados de aplicar la Neurociencia a las Ventas:

- Incremento de las ventas: entender qué parte del cerebro de los clientes les hace tomar decisiones
 - aplicar técnicas para estimular diferentes áreas del cerebro, logrando un incremento de las ventas.
- Clientes más satisfechos y Conocer lo que tus clientes quieren antes de que ellos lo sepan.

MARKETING INNOVADOR:

Neuromarketing aplicado a las ventas

Le propondremos acciones de marketing diferencial e innovadoras que generarán mas ventas y reconocimiento.

"Somos vendedores y sabemos lo que nos hace falta para vender."

"Conocemos lo que capta la atención de los clientes y compradores."

LAS MEJORES TÉCNICAS DE MARKETING Y PUBLICIDAD:

- MINDFUL MARKETING
- INBOUND MARKETING
- STORYSCAPING
- VIRALJACKING
- REAL TIME MARKETING
- REALIDAD AUMENTADA
- O2O (ONLINE TO OFFLINE)
- VIDEO PODCASTS
- BRANDED CONTENT CON INFLUENCERS
- CUSTOMER EXPERIENCE
- PUBLICIDAD HOLOGRÁFICA
- CONTEXT MARKETING
- SOCIAL NETWORKS MARKETING
- MARKETING VIRAL
- MARKETING CON INFLUENCERS
- MARKETING EXPERIENCIAL
- MARKETING DIGITAL
- MARKETING DE GUERRILLA
- MARKETING EN CENTROS COMERCIALES
- ACCIONES DE MARKETING DIRECTO
- MARKETING DE CONTENIDOS
- MARKET PLACES
- PUBLICIDAD OUT OF HOME (OOH)
- PUBLICIDAD INGENIOSA
- PUBLICIDAD OCURRENTE
- PUBLICIDAD IMPACTANTE
- REDES SOCIALES

ESTRATEGIA - MARKETING - VENTAS

Estamos especializados en el lanzamiento y promoción eficaz de empresas, productos y servicios:

1. **¿Es rentable mi negocio?** Análisis del Modelo de Negocio.
2. **¿Es atractivo lo que hago?** Redefinición de los productos y servicios.
3. **¿Mis clientes están contentos?** Definición de la experiencia de cliente.
4. **¿Qué voy a hacer para crecer?** Growth Hacking.
5. **¿Tengo competencia?** Definición de la Ventaja Competitiva.
6. **¿Quiénes son mis clientes?** Definición de los diferentes Buyer Persona.
7. **¿Qué vamos a hacer para que nos conozcan?** Plan de Marketing.
8. **¿Qué acciones de marketing tengo que hacer?** Innovación en Marketing.
9. **¿Qué tengo que hacer para vender?** Acciones de comunicación
10. **¿Necesito alguna tecnología?** Análisis tecnológico.



DIRECCIÓN COMERCIAL EXTERNA:

Podemos gestionar todo su **departamento comercial**, procesos, producto, precios, agentes comerciales, ventas, acuerdos con terceros, etc.

Que podemos aportar:

- Profesionalizar el departamento comercial.
- Mejora sustancial de las ventas.
- Asesoramiento adecuado en relación a la venta y aspectos comerciales.
- Mejoramos las estrategias comerciales que se han quedado anquilosadas.
- Aportamos valor añadido y conseguimos aumentar su cifra de negocios.
- Reducimos los costes operativos de la empresa y por tanto aumento de la cifra de beneficios.

Ofrecemos resultados “mas ventas y mayor rentabilidad”



Sencillez



Profesionalización



Resultados

SEO

Realizamos un servicio completo SEO, para garantizar una visibilidad mejorada frente a otros competidores.

- SEO - Análisis inicial y estrategia
- SEO - Creación de contenidos
- SEO - Creación de Backlinks
- Off-Page
- On-Page
- Blog - Optimización
- Usabilidad y conversión Web
- Búsqueda local - Optimización
- Redes sociales - Optimización
- Informes y soporte

Acciones Off - page

Blog Submission
Web 2,0
Article Submission
PPT Submission
PDF Submission
Video Submission
Question Answer
Content Promotion
Image Submission
Classified
Bookmarking
Social Sharing
Profile Submission
Business Listing

Un servicio inmejorable, que te permitirá contar con las mismas herramientas que grandes empresas.

Hasta 100 Keywords y búsquedas relacionadas.



SEO Search Engine Optimization.



Nuestro objetivo de analizar, planificar, trabajar y conseguir resultados.



Contamos con un equipo de profesionales, todos ellos con una sólida carrera en diferentes sectores empresariales y puestos de diferente responsabilidad tanto en el sector público como en el privado.

HERRAMIENTAS GOOGLE:

La importancia de Google es indiscutible y es vital para las empresas aparecer en la primera página entre los primeros resultados para obtener tráfico de clientes potenciales.

Google usa unos algoritmos complejos que requieren del uso de herramientas sofisticadas para conseguir aparecer en los mejores resultados.

“Trabajamos con todas las herramientas disponibles para maximizar los resultados en Google.”

- SEO completo
- Google - Optimización
- Google Search control Panel
- Google trends
- Google analitys
- Google insights
- Seobook
- Google datos estructurados
- Google Tag Manager
- Google Sitemap
- Google Adsence
- Google Blogger
- Google Doubleclick ad planner
- Google Gadgets (Traduccion)
- Semrush

ACCIONES Y SISTEMA DE TRABAJO SEO: 1/2

SEO - Análisis inicial y estrategia

Keywords Research and análisis
Contenido duplicado
Website Análisis (Page Speed etc)
Análisis SERP de competidores
SEO Compability Check
Búsqueda de enlaces rotos
Validación W3C
Compatibilidad con buscadores

Off- Page Optimización

Social Bookmarking
Article Submisión
Article Social Bookmarking
Notas de prensa
Anuncios clasificados

Redes Sociales Optimización

Facebook TimeLine
Facebook Fan Page Like Integration
Twitter Follow Integración
Linkedin Profile Creación
Linkedin página de empresa
Photo Sharing
Web 2.0 Profile Creation

SEO - Creación de contenidos

Creación de artículos
Structured Data

Blog Optimización

Blog Creación
Blog Directory Submisión
Blog RSS Submisión

Vídeo Promoción

YouTube Creación del canal
YouTube - Custom background design
Vídeo Submisión to Website

ACCIONES Y SISTEMA DE TRABAJO SEO: 2/2

On- Page Optimización

- URL Mapeado
- URL Revisión y ajustes
- Etiquetas y títulos - Optimización
- Meta Tags - Optimización
- Keyword - densidad y optimización
- Anchor Text - Optimización
- Google Analytics - Gestión
- Webmaster Tools Set Up
- SEO Header Tag - Optimización
- Hyperlink - Optimización
- Loading Time - Optimización
- Web Crawler Check
- Exiting Content - Optimización
- Robots.Txt - Optimización

Usabilidad y conversión web

- Análisis diseño web actual
- Landing Page análisis
- Enquiry Page análisis
- Enquiry Page Modificación
- Mobile compatibilidad Sugerencias

Informes y soporte

- Soporte de un Project Manager
- Traffic Log Análisis
- Keywords Ranking
- Google Analytics
- Progreso mensual
- Soporte (Email, Chat)

Búsqueda local - Optimización

- Local Search Engine - Submisión
- Updating local - Listado de Páginas
- Google Business - Listado
- Yahoo Basic Business - Listado
- Bing Places - Listado



FORMACIÓN COMERCIAL Y MOTIVACIÓN:

Dentro de nuestro afán de contar con los mejores profesionales comerciales, **ofrecemos cursos, seminarios, webminars, etc..** dirigidos a mejorar el perfil comercial.

"Con una buena formación, conseguirás mejores profesionales en tu empresa."

Elaboramos planes de formación y motivación para empresas, siendo especialmente importantes en aquellas que los trabajadores no están consiguiendo los mejores resultados.



Formación
Para vender mas

ESTUDIOS DE OPINIÓN:

Realizamos estudios de Opinión y Mercado, para conocer a nuestros clientes, sus opiniones, gustos, necesidades, preferencias, etc..

“Obtenemos datos cualitativos y cuantitativos”

- Especialmente indicado para:
- Lanzamiento de nuevos productos y servicios.
- Nuevas imágenes corporativas y packaging.
- Test de product
- Test de precios
- Test de envases
- Estudios motivacionales
- Pre test de Publicidad
- Pre tests de promoción

Conocer a tus clientes actuales y potenciales, te ayudará a vender más y mejor.



Somos una empresa de opinión de consumidores compuesta profesionales, independientes, altamente cualificados.



Obtenga asesoramiento profesional independiente de sus productos.



Empresa de encuestas de opinión de consumidores y usuario.

INTERNACIONALIZACIÓN:

Te ayudamos en la expansión internacional de tu empresa.

Ventas en nuevos países y mercados, de tus productos y servicios.

- **Consultoría implantación internacional.**
- **Crear estructuras comerciales internacionales.**
- **Directivos y agentes comerciales.**

Ofrecemos una amplia variedad de opciones para la internacionalización en nuevos mercados de tu empresa.

Exportar para vender más:

Tenemos acuerdos de colaboración en:

- **Europa**
- **Estados Unidos y Canadá**
- **Singapur**
- **China**
- **Centro y sudamérica:**
 - México**
 - Colombia**
 - Chile**
 - Argentina**
 - Bolivia**
 - Venezuela**
- **Emiratos Árabes**
 - Dubái**
 - Abu Dabi**
- **África:**
 - Marruecos**
 - Kenia**
 - Mozambique**

ORGANIZACIÓN DE EVENTOS:



Asistencia a Ferias de muestras, y Organización de congresos.
Empresa Organizadores de eventos y ferias de muestras.



Organizadores de asistencia a ferias, congresos, y eventos.



En Elite Work contamos con grandes profesionales y amplia experiencia en la organización de congresos y asistencia a ferias.

COLABORACIÓN CON UNIVERSIDADES

Colaboramos con las más prestigiosas universidades y centros de estudios especializados para ofrecer a los estudiante:

“Prácticas laborales”

En nuestra continua búsqueda de conseguir incorporar a los mejores profesionales.



Business
School



Escuela de
Negocios y
Dirección

Universidad
Europea
Miguel de
Cervantes



Business
School



Formamos a los
mejores líderes



Universidad
Internacional
de Valencia



INESEM
BUSINESS SCHOOL



Universidad Autónoma
de Madrid



Instituto Superior
Europeo de Barcelona



Universidad
Carlos III
de Madrid



LA UNIVERSIDAD
EN INTERNET



¿Está interesado en aumentar
sus ventas y rentabilidad?

¡Estamos aquí para ayudarle a vender mas..!



HABLEMOS



Teléfono: 657 632 204

WhatsApp: 657 632 204

info@elite-work.com

www.elite-work.com

Calle Hermosilla 48, 1º
28001 Madrid (Madrid)



