



## **Mi Universidad**

*Nombre del Alumno: Fabiola Ruiz Abarca.*

*Nombre del tema: ¿Por qué contratar una agencia de RR.PP?*

*3er parcial.*

*Nombre de la Materia: Relaciones Públicas.*

*Nombre del profesor: Luis Eduardo López Morales.*

*Nombre de la Licenciatura: Administración y estrategias de negocios.*

*7to cuatrimestre.*



# ¿POR QUÉ CONTRATAR UNA AGENCIA DE RR.PP.?



Una empresa necesita vender, ese es uno de sus principales objetivos. Para ello, sus posibles clientes deben conocer que hace dicha empresa, cuáles son sus servicios y sus productos y la opinión de sus clientes debe ser buena, para que la empresa se desarrolle positivamente.



## 1. CONTRATAR UN EQUIPO DE PROFESIONALES.

Dentro de una agencia habrá personas especializadas en diferentes campos. Esto habrá que el objetivo final se alcance mucho más fácilmente mediante el consenso entre todos los especialistas.



	Cambios	Plantación	Bufoñda
Coste del producto	\$2.000	\$3.000	\$900
Administración	\$500	\$950	\$300
Logística	\$40	\$40	\$25
Margen (1%)	\$80	\$120	\$36
Costo del cliente	\$0	\$0	\$0
	\$0	\$0	\$0
<b>Beneficio</b>	<b>\$1.040</b>	<b>\$1.870</b>	<b>\$519</b>

## 2. COSTE PERSONALIZADO.

No es necesario contratar un servicio general en una agencia de comunicación. Puedes contratar diferentes servicios seleccionados. En función de lo que la empresa necesite, necesitarás más o menos inversión.



## 3. CONTACTOS DE UNA AGENCIA.

Una agencia de comunicación tiene contactos en cada sector. Con alguien que sabe a quién tiene que dirigirse para promocionar tu producto, todo será más fácil.



## 4. CREAR UNA ESTRATEGIA DE RED SOCIAL.

Hoy en día es fundamental gestionar bien las redes sociales de una empresa (enlace a la guía). Hay que ser activos, y se debe seguir una estrategia para cada red social. La planificación y monitorización en este aspecto es fundamental.



# ¿POR QUÉ CONTRATAR UNA AGENCIA DE RR.PP.?

## 5. GABINETE DE PRENSA.

La agencia se encargará de la difusión de noticias de la empresa en todo tipo de prensa. Gracias a los contactos de la propia agencia el proceso será más fácil. Dentro de este campo contaremos con la realización de notas de prensa, entrevistas o reportajes.



## 6. ESTRATEGIAS DE MERKETING DE CONTENIDOS.

Es una parte fundamental para el crecimiento de una empresa. Todo el mundo quiere vender, por eso, si solo emitimos contenido puramente comercial, nuestro mensaje resultará menos interesante, y resultaremos menos atractivos.



## MARKETING DE CONTENIDO



## 7. PUEDES DELEGAR EN LA ORGANIZACIÓN DE EVENTOS.

Expertos en organizar todo tipo de eventos: presentaciones de productos, conferencias, etc. Explicando nuestros objetivos, y definiendo un presupuesto, la agencia puede ocuparse de todo: lugar, formato, invitados.



## 8. MEDICIÓN DE ESTADÍSTICAS Y RESULTADOS.

Estudian si están funcionando dicha estrategia, y cuáles están siendo los resultados, analizando las estadísticas disponibles.



## 9. APORTARAN OBJETIVIDAD.

La agencia podrá apreciar cosas de las que la empresa, centrada en su día a día, no se da cuenta. Esto puede llevar a mejorar en diferentes aspectos de la empresa.



## 10. CREA TU MARCA PERSONAL CON VALOR Y CONTENIDO PROPIO.

Gracias a la gestión de la comunicación de tu empresa, creas una marca personal. La marca sería lo que los demás piensan de ti, cuál es tu imagen.

