

## PROYECTOS MEDIANTE APOYO DE CONSULTORÍA (BOLSA DE 25 HORAS)

Los proyectos estarán relacionados con el **sistema de gestión** de las empresas y organizaciones, y con las **áreas de mejora priorizadas en la visita** de EUSKALIT.

En relación a cada uno de los elementos, por ejemplo podrían realizarse:

### 1. ESTRATEGIA Y RESULTADOS:

- Optimización fuentes de información, análisis de mercados...
- Sistematización y optimización del Cuadro de indicadores.
- Definición modelo organizativo: gestión por procesos.

### 2. CLIENTES:

- Mejora del área comercial: diseñar acciones comerciales de comunicación para obtener datos sobre los motivos de compra y los motivos de no compra.
- Gestión de canales de comunicación externa (redes sociales, newsletters, web...), dirigido a las distintas motivaciones de compra de los clientes.
- Gestión de la marca: definición del posicionamiento, diseño de acciones, ejecución y seguimiento de una estrategia de marca integral, definición de la propuesta de valor.
- Definición del mercado objetivo (nacional y/o internacional), para orientar los productos/servicios.

### 3. PERSONAS:

- Definición de puestos de trabajo, desarrollo de matriz de competencias, matriz de polivalencias, etc.
- Definición de canales de comunicación interna y metodologías que fomenten la participación de las personas.
- Diseño de encuestas de satisfacción, de metodologías para la evaluación del desempeño, etc.

### 4. INNOVACIÓN:

- Desarrollo de un plan de Innovación adecuado a la Estrategia.
- Metodología para la recogida sistemática de ideas en la organización (evaluación, priorización, fijación de responsables...)
- Metodología para la gestión de proyectos relevantes.

### **Ejemplos de proyectos desarrollados en 2018 por las organizaciones ICC participantes en el programa:**

- Definir la Visión y la Estrategia a 5 años para la asociación, así como el plan de acción del primer año.
- Profundizar en el liderazgo y en la gestión del tiempo.
- Sistematizar el cuadro de mando de indicadores.
- Desarrollo metodológico para poner en marcha un sistema de innovación específico en procesos creativos, artes escénicas.

- Desarrollo del ámbito de Personas: mapas de competencias, acogida, mejora de capacitación técnica...
- Mejorar la relación con los clientes: encuesta a espectadores/as, cómo me perciben, desarrollo del posicionamiento y construcción de la marca.
- Identificar los objetivos estratégicos, desarrollar las acciones para alcanzarlos, y realizar un reparto equilibrado de los responsables de cada acción.
- Trabajar el ámbito comercial, y desarrollar el plan de marketing y comunicación anual.