

# CEDE Consultores Organizacionales

Burson-Marsteller

TIPO DE COMPETENCIA

DIRECTA

PERFIL

Burson-Marsteller es una firma global líder en relaciones públicas y asuntos públicos cuyos conocimientos, percepción estratégica y programas innovadores promueven la reputación corporativa y de marca de sus clientes. A través de la investigación sobre información patentada, lideran el sector en el conocimiento y percepción de las relaciones entre la comunicación y la reputación de las compañías y sus presidentes y directores ejecutivos.

ALIADOS ESTRATÉGICOS

Burson-Marsteller pertenece a dos grupos empresariales específicos: Young & Rubicam Brands y WPP Group, el cual está posicionado como el grupo de comunicaciones a nivel mundial.

COMPETIDORES DIRECTOS E INDIRECTOS

• **Hill and Knowlton (DIRECTA):** Es una agencia de comunicaciones y tiene dentro de sus servicios el canal de "Consumer Marketing". Tiene presencia en 87 oficinas de todo el mundo (USA, América Latina, Canadá, entre otras) por más de 80 años. Son los competidores directos de Burson-Marsteller debido a que trabajan en el fortalecimiento de la comunicación de las marcas y su reputación, lo que les permite trabajar constantemente en nuevos negocios del sector de Consumo.

• **Medios Millenium (INDIRECTA):** Es una agencia especializada en la definición e implementación de estrategias de comunicación corporativa, relaciones públicas y marketing digital. Está directamente relacionada con estrategias de BTL PR que competerían indirectamente con los servicios de Burson-Marsteller.

DIFERENCIAL DEL PRODUCTO O SERVICIO

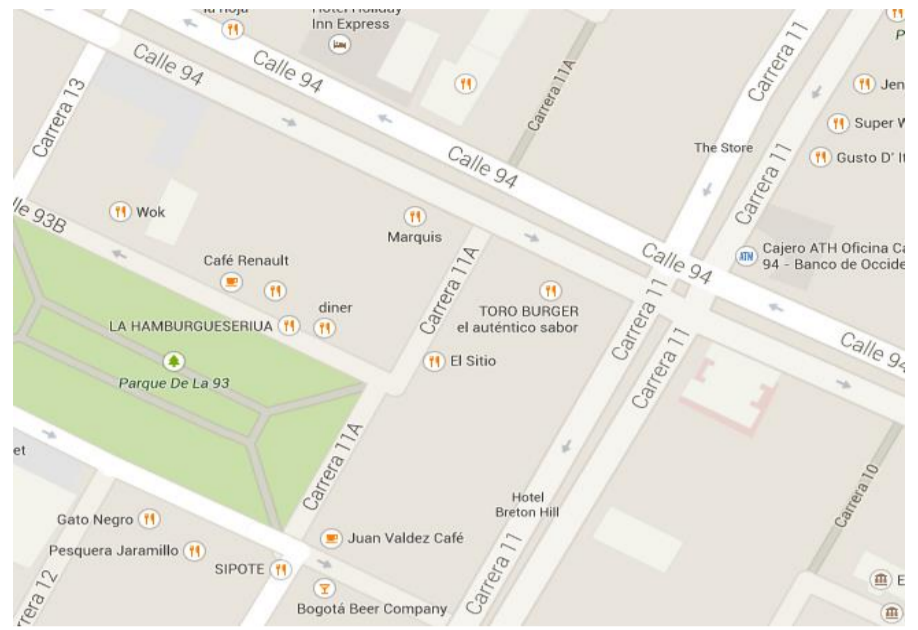
Asuntos públicos  
Comunicación de marca  
Comunicación de Salud y Bienestar  
Comunicaciones corporativas  
Investigación de mercado  
Manejo de asuntos críticos y crisis  
Medios de comunicación digitales  
Relación con medios  
Tecnología

Burson-Marsteller tiene un amplio portafolio de servicios, donde existen coincidencias y similares a los de CEDE consultores. Las comunicaciones corporativas, la comunicación de marca y la relación con medios son en general servicios presentados por la mayoría de las empresas de este tipo, pero la relación que hacen con la tecnología es un punto vital de coincidencia con el servicio estrella de CEDE.

¿Que nos hace diferentes? El principal enfoque de BM esta direccionado hacia la reputación y imagen de la marca, trabajando temas de mercadeo y otros similares, pero CEDE, con la propuesta de Laboratorio de Social Media, presenta un fuerte enfoque en la relación de la empresa y el cliente, donde además de tratar los mismos temas, generamos un sentido de pertenencia del cliente con la empresa mejorando potencialmente, las ventas, la imagen, la reputación, la calidad, las relaciones e incontables mejoras para la organización.

ANÁLISIS DEL ENTORNO

**Burson Marsteller** está ubicado sobre la carrera 11 A entre dos bares, en diagonal al parque central de la 93. Es una zona donde se encuentran restaurantes y bares. En diagonal hay un gimnasio, al frente un edificio de oficinas. Es de fácil acceso, puesto que está cercana a la carrera 11, a la calle 94 y calle 93.



Llorente & Cuenca

TIPO DE COMPETENCIA

DIRECTA

PERFIL

LLORENTE & CUENCA es la primera consultoría de Gestión de la Reputación, la Comunicación y los Asuntos Públicos en España, Portugal y América Latina. Sus operaciones están enfocadas principalmente en el mercado de habla española y portuguesa. Una de sus áreas de especialización es la de Consumer Engagement, que se encarga de aportar soluciones a sus clientes para establecer relaciones más profundas, transparentes y duraderas con sus consumidores, poniendo a estos de nuevo en el centro del proceso.

ALIADOS ESTRATÉGICOS

Llorente y Cuenca no maneja una estrategia de alianzas, sino que se basa en el modelo de partnership, el cual tienen 17 socios a nivel latinoamérica, que aportan sus mejores ideas a la empresa.

COMPETIDORES DIRECTOS E INDIRECTOS

- **Burson-Marsteller (DIRECTA):** Debido al enfoque de servicios que Llorente y Cuenca maneja, Burson es una competencia directa en cuanto al tema de reputación y marca.
- **Newlink Group (INDIRECTA):** Su planeación estratégica y su portafolio de servicios hace que sea una competencia indirecta para Llorente y Cuenca.

DIFERENCIAL DEL PRODUCTO O SERVICIO

- Comunicación Online
- Reputacion Corporativa
- Comunicación y reestructuraciones
- Comunicación de Infrastucuras
- Responsabilidad Social Empresarial
- Deporte y reputacion corporativa
- Comunciacion Corporativa y Financiera
- Asuntos Publicos
- Comunicación de Crisis
- Comunicacion y Minería
- Comunicacion de Salud
- Reputacion de Empleados
- Comunicacion y Litigios
- Consumer Engagement
- Asuntos Europeos

Llorente y Cuenca, además de ofrecer servicios de consultoria y comunicación corporativa, ha incurcionado en nuevos mercados donde la Comunicación toma un papel relevante, es una organización de amplia trayectoria y con un muy completo portafolio.

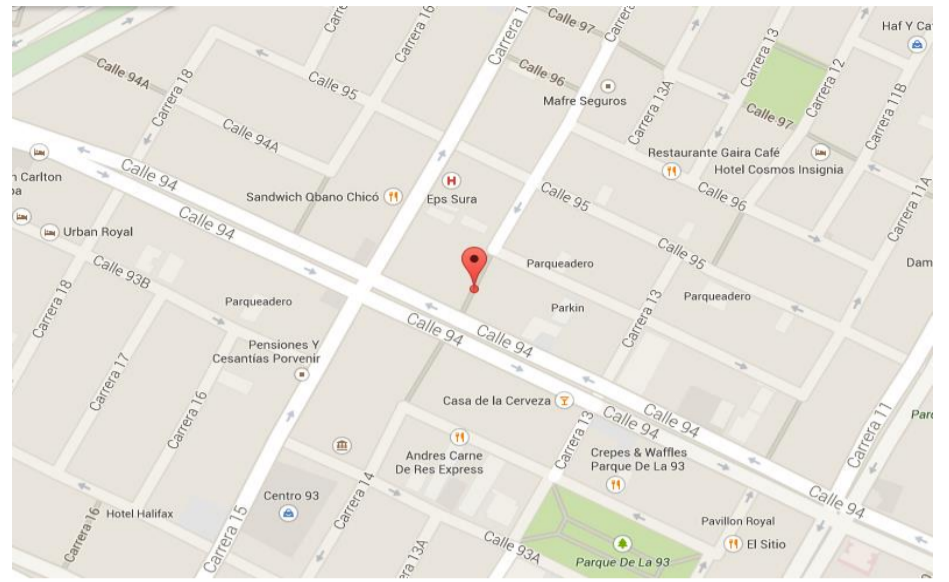
**¿Qué nos hace diferente?** Enfrentarse a una organizacion de este tipo, presenta muchos retos, pero CEDE tiene claridad de que llevar a cabo relaciones corporativas basadas en el valor humano permitira abrir gandes puertas y nuevas oportunidades de mercado. En primera instancia el Laboratorio de Social Media, sigue siendo una herramienta efectiva a la hora de establecer un diferencial frente a otras organizaciones.

**ANÁLISIS DEL ENTORNO**

**Babel Group - Llorente y Cuenca**

Son dos torres de edificio de construcción moderna. Está ubicada en una calle cerrada cercana a la calle 94, cerca de un edificio de oficinas, tiene fácil acceso por la calle 94ª. Es una zona poco transitada.

En general, en la zona no se encuentran colegios ni iglesias, es una zona comercial, con almacenes de decoración, empresas, bancos, restaurantes elegantes, una zona donde transitan personas tal vez de clase media-alta.



**Comunicación 360 grados**

**TIPO DE COMPETENCIA**

**INDIRECTA**

**PERFIL**

Comunicación 360 grados es una compañía de consultoría, especializada en procesos de Comunicación, Formación y Gestión del Cambio, que cuenta con un equipo interdisciplinario que gestiona proyectos, con un análisis desde la psicología y la comunicación. Apoyados en la tecnología diseñan estrategias y alternativas de acción que apuntan a los objetivos de sus clientes.

**ALIADOS ESTRATÉGICOS**

Comunicación 360 grados tiene alianzas estratégicas con otras consultoras, en proyectos relacionados con Implementación Tecnológica (SAP y Oracle) y Desarrollo Humano.

**COMPETIDORES DIRECTOS E INDIRECTOS**

- **Burson-Marsteller (DIRECTA):** Siendo una de las organizaciones más grandes de comunicación en el país, el mercado está siendo altamente absorbido, lo que presenta un alto nivel de exigencia a la hora de competir contra ellos.
- **Boutique ALL IN ONE (INDIRECTA):** Es una organización cuyo portafolio de servicios presenta una contrapropuesta atractiva para los clientes, en esta medida se mantiene en el radar de 360 grados y se monitorea constantemente.

**DIFERENCIAL DEL PRODUCTO O SERVICIO**

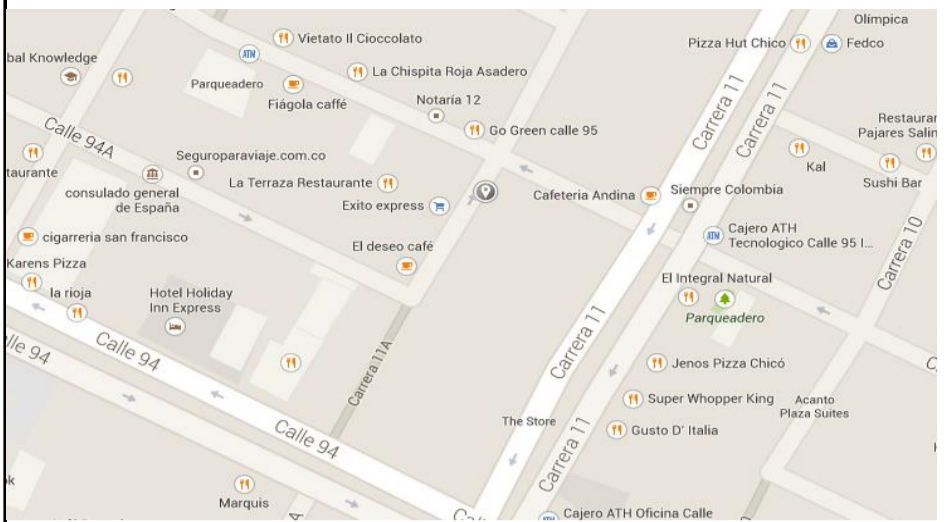
- Desarrollo o gestión de plan integral de comunicaciones**
- Comunicación y sostenimiento de programas de alineación organizacional**
- Gestión de E - Comunicaciones**
- Fortalecimiento de la cultura y el clima organizacional**
- Alineación de comunicaciones internas y externas**

Esta agencia de comunicaciones determina unos servicios encaminados a lo técnico, estrategias establecidas para mejorar la comunicación interna de la organización.

**¿Qué nos hace diferentes?** En cuanto a esta organización, es imperativo decir que le damos un valor humano a las organizaciones, entendemos que, todas son un mundo complejo y diverso, y que es necesario entenderlas con algo mas que técnicas y métodos, es necesario entenderlas, conocerlas incluso quererlas, la principal diferencia es, humanizar la organización.

ANÁLISIS DEL ENTORNO

**Comunicación 360 grados** está ubicado sobre la calle 94 A, al lado derecho se encuentra el consulado de España. En la calle de al frente se observan edificios de oficinas sin identificación de qué empresas son. Es una calle tranquila, sin mayor tránsito (hora 7:30 pm). Es de fácil acceso, a una cuadra de la 94 al norte, por una calle llena de edificios.



Newlink Group

TIPO DE COMPETENCIA

INDIRECTA

PERFIL

Newlink Group es una de las compañías de consultoría en comunicación corporativa de mayor relevancia en el mercado mundial. En su portafolio de clientes cuenta con importantes compañías de los sectores entretenimiento, turismo, servicios públicos, telecomunicaciones, bebidas, energético y minero, comercial, tecnología y farmacéutico, entre otros. En Colombia, Newlink se ha convertido en un referente obligado de planeación estratégica e impecable ejecución. Ofrece soluciones de comunicación que se ajustan a las necesidades de cualquier tipo de negocio.

ALIADOS ESTRATÉGICOS

Fondo de Población de las Naciones Unidas es la única organización que se logra registrar como aliado estratégico de Newlink.

COMPETIDORES DIRECTOS E INDIRECTOS

- **Burson-Marsteller (DIRECTA):** Newlink maneja uno de los grandes competidores de Winner Group, CODERE, pero además está en el negocio de bebidas con actividades de Coca Cola y en el manejo de comunicaciones de Diageo y aerolíneas como Copa Airlines, que son clientes estratégicos para Burson-Marsteller.
- **Babel Group (INDIRECTA):** Es una competencia directa de Newlink debido a que presenta servicios similares, y la estructura de su portafolio representa un punto de fuga para clientes que busquen el mismo servicio en relación a el valor económico.

DIFERENCIAL DEL PRODUCTO O SERVICIO

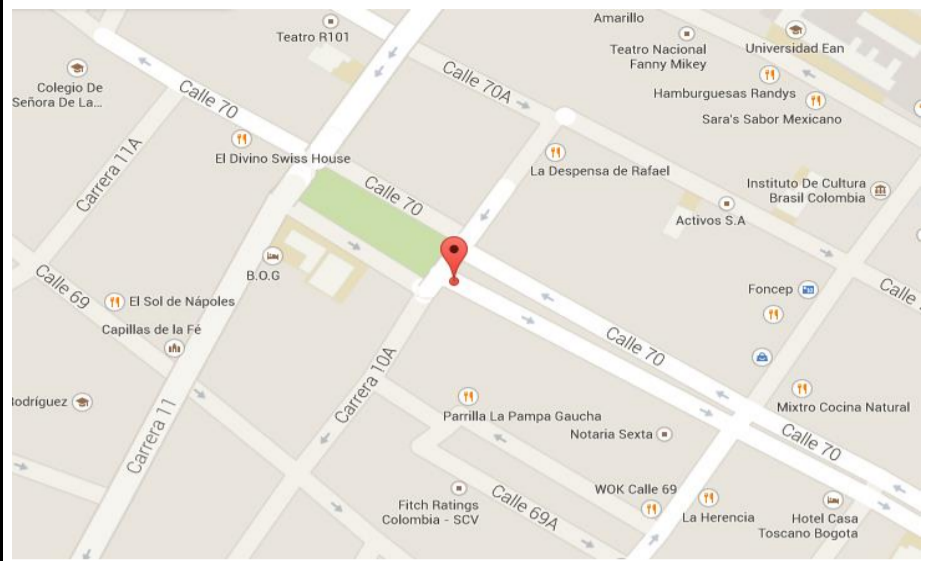
**We Plan. We Do**  
**Construyamos un mundo efectivo**

NewLink resulta ser una competencia directa en términos de la consultoría organizacional, además de ser una multinacional con amplia reputación, presenta servicios puntuales que en si mismos abarcan una amplia gama de posibilidades.

**¿Qué nos hace diferentes?** Una vez mas nos encontramos con el amplio potencial del Laboratorio de Social Media, además de implantar el departamento, creamos una cultura Web en la organización donde se mejora la estructura y los procesos de comunicación.

**ANÁLISIS DEL ENTORNO**

**Newlink Group** Esta es una zona rodeada por restaurantes de todo tipo por la que a diario caminan ejecutivos de diversas empresas. La carrera 11 y la 9 hacen de este punto un lugar estratégico para su ubicación, el punto de referencia más visible resulta ser el supermercado Carulla, de alta popularidad y alta frecuencia en la zona.



**Babel Group**

**TIPO DE COMPETENCIA**

**INDIRECTA**

**PERFIL**

Babel Group es una compañía de consultoría en comunicaciones que tiene un alto nivel de influencia en el mundo del marketing y la publicidad. Ofrece servicios orientados a la planeación estratégica, estrategias de marca, investigación de mercados, estrategias de redes sociales, relacionamiento con Stakeholders, estrategias de sostenibilidad corporativa, manejo de crisis, entre otros.

**ALIADOS ESTRATÉGICOS**

Realizando una indagación no se logran evidenciar aliados estratégicos de Babel Group.

**COMPETIDORES DIRECTOS E INDIRECTOS**

- **Llorente & Cuenca (DIRECTA):** Los servicios de marketing y publicidad hacen de Llorente y Cuenca una competencia fuerte, por su enfoque y gran experiencia en estos temas.
- **Comunicación 360 grados (INDIRECTA):** El enfoque de comunicación, formación y gestión de cambio hacen de esta organización una competencia indirecta para Babel Group.

**DIFERENCIAL DEL PRODUCTO O SERVICIO**

- Estrategias de Marca
- Investigación de Mercados
- Estrategias de Redes Sociales
- Relacionamiento con Stakeholders
- Creatividad
- PR de marca
- Agenda Mediática
- Planeación estratégica

Esta organización tiene un amplio despliegue de servicios, además de ser una empresa con un alto capital juvenil.

**¿Qué nos hace diferentes?** Entender que las relaciones sociales en las redes son más que un trabajo de Community Manager, es el puente perfecto para establecer una relación entre el consumidor y la marca.

## ANÁLISIS DEL ENTORNO

### **Babel Group - Llorente y Cuenca**

Son dos torres de edificio de construcción moderna. Está ubicada en una calle cerrada cercana a la calle 94, cerca de un edificio de oficinas, tiene fácil acceso por la calle 94<sup>a</sup>. Es una zona poco transitada.

En general, en la zona no se encuentran colegios ni iglesias, es una zona comercial, con almacenes de decoración, empresas, bancos, restaurantes elegantes, una zona donde transitan personas tal vez de clase media-alta.

