

## Comisión de Marketing

### 1. Resumen del ejercicio anterior:

- Toma de posesión de la comisión de Marketing Abril 2012 por Natalia Namuza y Diana Blanco.
- Actividades de la Comisión de Marketing:

#### 1.1 Actividades a nivel Federación:

- Asistencia a la primera reunión nacional de responsables del área de Marketing en las territoriales en Septiembre de 2012. Punto de encuentro de Federación y territoriales. Conocernos todos y trabajar en red para aunar esfuerzos y generar sinergias. Cada territorial expuso como estaba trabajando para que todos se pudieran beneficiar de sus ideas y conocer distintos cursos de formación e incluso que formadores de otras territoriales puedan impartir los mismos y podamos beneficiarnos con un precio inferior.

- Diseño de nuevos logos por parte de la Federación que pasan a tener vigencia a partir de Noviembre de 2012 (presentación visual del diseño en:) y del tríptico (presentación visual en: [http://prezi.com/4c5q9hdzbpjs/imagen-aecop-emcc-espana/http://issuu.com/aecop\\_magazine/docs/triptico?mode=window&backgroundColor=%23222222](http://prezi.com/4c5q9hdzbpjs/imagen-aecop-emcc-espana/http://issuu.com/aecop_magazine/docs/triptico?mode=window&backgroundColor=%23222222)).

- Nuevo Sello: El nuevo sello de Coach Asociado Certificado con el nuevo logo todavía esta pendiente de envío.

#### 1.2. Actividades a nivel AECOP Asturias:

☞ Colaboración de AECOP Asturias con Juan Carlos de la Osa: Herramientas de RRHH. Fecha: 4 Mayo 2012 en el Parador de Gijón.

☞ Actividad de Coaching de Equipos: Aunando fuerzas para el futuro. Fecha: 19 Junio de 2012 en el Auditorio Príncipe Felipe.

☞ Open Space (no ejecutado como consecuencia de la falta de asistencia a la asamblea extraordinaria de 2012).

☞ Procesos de supervisión para coaches certificados y aquellos que estuvieran en procesos de la FNAC, supervisados y monitorizados por Manuel Seijo con el objetivo de implantar un modelo de autosupervisión con el “modelo de supervisión de los siete ojos”

☞ Colaboraciones con el Colegio de Psicólogos y AEDIPE: ciclos de cine y debate y la Jornada de “Psicología y Coaching” del Colegio de Psicólogos de Asturias.

#### 1.3. Actividades de difusión del Coaching Ejecutivo:

☞ Colaboración con AEDIPE charla en el Campus de la Universidad de Oviedo: “El Desarrollo del Coaching ejecutivo en Asturias”. Fecha 25 de Octubre 2012.

☞ Encuentro Profesional de Coaching Ejecutivo, Jornada de la EOI. Fecha: 6 de Noviembre 2012

📄 Charla en el Malayerba sobre coaching ejecutivo para educadores sociales.

## **2. Difusión del nuevo Canal de Comunicación con el asociado**

La Comisión de Marketing se compromete a generar un nuevo canal de comunicación directo y bidireccional a través de la nueva dirección de email de la comisión de Marketing: [marketing@aecopasturias.es](mailto:marketing@aecopasturias.es) donde el asociado pueda ponerse en contacto directamente si tiene alguna cuestión relacionada con actividades de Marketing. Este canal comenzará con una llamada telefónica a cada asociado de la primera y segunda promoción para la puesta al día de sus inquietudes, intereses y opiniones acerca de la Asociación, así como de las actividades que tendrán lugar en el siguiente ejercicio, para ello seguiremos el siguiente modelo:

2.1. FICHA PERSONAL Y PROFESIONAL: Confirmación de datos de las fichas existentes para la mejora de la fiabilidad de nuestra base de datos. Supone el repasar los datos personales, si están al tanto de los pagos de las cuotas y si han enviado la ficha de LOPD y datos profesionales para conocer el estado de actividad de cada asociado.

2.2. CUESTIONARIO DE SATISFACCIÓN: El objetivo de este sondeo es tener a priori una idea general de cuales son las expectativas de nuestros asociados para poder así cumplirlas en la medida de lo posible y poder evaluarlas con otro cuestionario al final del ejercicio anual.

2.3. PRESENTACIÓN DE LAS NUEVAS ACCIONES DE MARKETING: presentación de el esquema inicial del plan de Marketing y con ello pretendemos indagar en contenidos que interesen a los asociados así como su posible interés por impartir autoformación.

## **3. Presentación del resumen inicial del nuevo plan de comunicación que incluye el Plan de Marketing de Captación y Fidelización y Promoción y Difusión de AECOP ASTURIAS**

### **3.1 ESTRATEGIA DE MARKETING:**

- Implantación de la marca con el nuevo logo, nomenclatura y eslogan para su utilización online (web, emails, banners, redes sociales, etc) y offline (promoción de eventos, rollers, photocols, marketing directo, etc)
- Creación de dípticos y trípticos con las ventajas de los asociados
- Documentos de bienvenida para nuevos socios
- Colaboración con la comisión de web para toda la implantación de la estrategia digital.
- Market Research (estudio de mercado) de los tipos de Coaching y tipos de certificaciones a nivel regional y a nivel nacional: CUAL ES EL MAPA DEL COACHING EN ESPAÑA Y EN ASTURIAS.

### **3.2. PLAN DE COMUNICACIÓN**

#### **3.2.1. PLAN DE CAPTACIÓN DE NUEVOS ASOCIADOS:**

##### **1. DIFUSIÓN Y PROMOCIÓN DEL COACHING EJECUTIVO:**

Los objetivos principales son:

- Difusión para paliar el intrusismo que empieza a aparecer ligado a la profesión

- Poner en conocimiento de empresarios, directivos y empresas las ventajas y beneficios del coaching del coaching ejecutivo para su mejora organizativa.
- Canales de comunicación: TV: TPA documental (contacto de Toby Govan/Natalia Muñoz), Prensa: artículos relacionados con el coaching ejecutivo (contacto Natalia Muñoz).

## 2. PROMOCIÓN DE AECOP ASTURIAS COMO MARCA:

- Visión y Mensaje: Ser el referente en Asturias en cuanto al Coaching Ejecutivo
- Objetivos: El principal objetivo es la captación de profesionales del sector que no tengan una certificación con el prestigio de AECOP: ¿Qué beneficios tiene asociarse a AECOP?, ¿Qué beneficios tiene certificarse?
  - Canales de comunicación: Prensa: Sala de Prensa de la Nueva España – artículo en la edición del día siguiente. Generar sinergias con otras asociaciones y colectivos relacionados con el Coaching. Promoción interna de AECOP Asturias en la Revista de AECOP con artículos relacionados, así como referir posts en Linked Inn de asociados con casos de éxito.

### **3.2.1. PLAN DE FIDELIZACIÓN DE ASOCIADOS CERTIFICADOS Y ASOCIADOS NO CERTIFICADOS:**

Tenemos dos tipos de asociados:

ASOCIADOS NO CERTIFICADOS Y ASOCIADOS CERTIFICADOS, para cada uno de ellos hemos elaborado un plan de Acción para que se pueda beneficiar lo máximo posible de la pertenencia a la asociación.

- Incentivar a los no certificados a la certificación
- Acciones futuras:

A nivel digital: con la creación de un blog (vídeos/artículos/etc), un grupo de linked in y Facebook, un grupo online que se creará en la web para tener acceso a herramientas y documentos compartidos que se quieran colgar en la misma.

A nivel presencial:

- Puesta al día de temas de la asociación
- Autoformación: Charla/conferencia (contenidos, herramientas) inicialmente sólo abierto a asociados y en función de cómo funcione se abrirá o no a no asociados. Política en cuanto a formación de AECOP Asturias
- Autosupervisiones
- Café Coaching (generar un espacio en el que se compartan inquietudes entre asociados y no asociados)
- Formación con colaboradores de otras territoriales así como con otras asociaciones y colectivos relacionados con el coaching.

## **4. Presentación de las ventajas del Congreso anual de AECOP**

Para más información dirigirse a: <http://www.congresoaecop.es/>