

In-House Consulting

Incorporamos conocimiento y competencias operativas en los equipos de nuestros clientes

- › Disponemos de **amplia experiencia en ayudar a las grandes empresas a incorporar nuevas capacidades y conocimiento en marketing digital, programática y gestión y medición de su actividad digital.**
- › **Adecuación del modelo operativo en función de las necesidades de cada cliente y sus perfiles internos: modelo híbrido (implants) o in-house (objetivo self-service).**
- › Acompañamos y asesoramos a nuestros clientes durante todo el proceso, hasta conseguir la plena autonomía.

¿Cómo?



In-House Strategy:

Realización del business case, benchmarks de las diferentes tecnologías, apoyo en la selección de partners y en la negociación, establecimiento del plan de acción y casos de uso, fases, etc



Set Up:

Tracking strategy, integración con el resto de plataformas, desarrollo y puesta en marcha de casos de uso, etc



Activación:

Planteamiento y activación de campañas, elección de canales, targeting y segmentación, en KPIs, elección de formatos, line up creativo, etc.



Optimización & Reporting:

Medición, establecimiento de KPI's y métricas clave, apoyo en la operativa, resolución de incidencias, etc



Formación:

Plan de formación, 'always on' a todos los niveles



Rebold Implants:

Somos parte del equipo de trabajo de nuestros clientes. Sus objetivos son los nuestros