

ACUERDO DE ADJUDICACIÓN DE LA CONTRATACIÓN DEL SERVICIO DE ASESORÍA EN EL PLANTEAMIENTO Y DESARROLLO DEL SISTEMA DE MARKETING RELACIONAL Y DESARROLLO DE AUDIENCIAS DE AUDITORIO DE TENERIFE S.A.U.

Visto expediente de contratación, iniciado por procedimiento abierto, para contratar la prestación del servicio de asesoría en el planteamiento y desarrollo del sistema de marketing relacional y desarrollo de audiencias de Auditorio de Tenerife,

PRIMERA.- que transcurrido el plazo de presentación de ofertas se recibió en AUDITORIO DE TENERIFE, una única propuesta, en concreto la correspondiente a la entidad Asimétrica Gestión Culturas, S.L.

SEGUNDA.- que concluida la apertura del sobre 1 y, acreditada la documentación aportada por el licitador, se procedió a la apertura del sobre 2, remitiéndose la oferta en su conjunto, a la Responsable del Departamento de Marketing para que emitiese el correspondiente informe, que a continuación se expone:

"Informe de contratación de la Asesoría de marketing relacional y desarrollo de audiencias"

Recibida la oferta presentada por la citada entidad, se procede a su valoración:

Los aspectos a valorar son:

- *Diseño y puesta en marcha de estrategias y/o planes estratégicos de marketing y desarrollo de audiencias.*
- *Asesoramiento, apoyo y rediseño de procesos y tareas en el área de marketing y de audiencias.*
- *Diseño de la experiencia del usuario.*
- *Definición de procesos y estructuras con el público abonado y no abonado.*

Tras el análisis de su proyecto, la valoración es la siguiente:

- ***Diseño y puesta en marcha de estrategias y/o planes estratégicos de marketing y desarrollo de audiencias.***

Se diseña un calendario de contenidos específico para renovaciones, cambios y nuevas altas de abonados en función de segmentos de público.

Toda la estrategia está basada en personalizar las comunicaciones con cada usuario y se solicita al sistema de ticketing una segmentación según frecuencias y carácter reciente de la visita de los usuarios y abonados creándose mensajes y materiales de comunicación diferenciados para cada tipo de abonado.

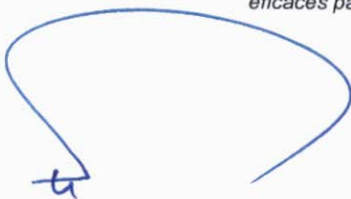
Se combinan canales de comunicación directa para aumentar la eficacia del calendario de acciones: postal, email y telefónico, contemplando tareas, funciones, hitos y fechas límite, organización del trabajo, contenidos que deben estar para esa fecha, etc.

- ***Asesoramiento, apoyo y rediseño de procesos y tareas en el área de marketing y de audiencias.***

Se propone dotar de sentido estratégico a las acciones de desarrollo de audiencias, actuales, pasadas y futuras. Se propone un modelo que contempla 4 ejes de acciones diferentes: Educativo/asistencia interpretativa, Online, Interdisciplinar y Participativo.

- ***Diseño de la experiencia del usuario.***

Se analizarán todos los aspectos de la experiencia offline y online para ofrecer y posibilitar unos recorridos amables y eficaces para los distintos tipos de usuarios.



- **Definición de procesos y estructuras con el público abonado y no abonado.**

Se plantean unas líneas estratégicas de marketing encaminadas a añadir valor a la relación de los usuarios y abonados de Auditorio de Tenerife, más que a realizar promociones constantes. En esta dirección, la empresa trabajará en la redefinición de ventajas y beneficios recogidos en cada uno de los abonos o planes de fidelización, planteando nuevos beneficios y nuevas formas de comunicar estos beneficios.

En consecuencia con lo anterior, **el licitador cumple con los requisitos exigidos en los pliegos que sirven de base en este procedimiento de contratación, comprometiéndose, bajo la supervisión de la Dirección de Auditorio de Tenerife, a la prestación del servicio de asesoría de marketing relacional y desarrollo de audiencias.**

TERCERA.- Por último, se procede a la apertura del Sobre nº 3, relativo a la proposición económica, cuyo contenido y valoración constan en la siguiente tabla:

EMPRESAS	IMPORTES
Asimétrica Gestión Culturas, S.L.	35.400,00€

De conformidad con lo anteriormente expuesto, se propone, si el órgano de contratación lo estima oportuno, como empresa adjudicataria para contratar la prestación del servicio de asesoría en el planteamiento y desarrollo del sistema de marketing relacional y desarrollo de audiencias de Auditorio de Tenerife, a la entidad Asimétrica Gestión Culturas, S.L., todo ello por un importe de **TREINTA Y CINCO MIL CUATROCIENTOS EUROS 35.400,00€ IGIC excluido.**

CUARTA.- Como consecuencia de lo anterior, el pasado día 27 de junio de 2017, se requirió a la mencionada empresa para que un plazo de diez días hábiles aportase la documentación que se relaciona en la cláusula 17 de los pliegos que rigieron en la contratación, presentándose la misma, por Asimétrica Gestión Culturas, S.L.

QUINTA.- Que conforme a lo estipulado en los Pliegos que rigieron esta contratación y atendiendo a las Instrucciones Internas de Contratación de esta entidad, el órgano competente para resolver este procedimiento de contratación es el Gerente de la Sociedad,

Por lo expuesto, éste **ACUERDA:**

1.- Adjudicar a la entidad Asimétrica Gestión Culturas, S.L., la contratación del servicio de asesoría en el planteamiento y desarrollo del sistema de marketing relacional y desarrollo de audiencias de Auditorio de Tenerife, por un importe total de **TREINTA Y CINCO MIL CUATROCIENTOS EUROS (35.400,00€)**. IGIC excluido.

2.- Notificar el presente Acuerdo de adjudicación al interesado.

3.- Proceder a la formalización del correspondiente documento contractual en el plazo legalmente establecido.

En Santa Cruz de Tenerife, a 26 de julio de 2017.

EL GERENTE
Daniel Cerezo Baelo

