



# ANÁLISIS & ESTRATEGIA

# 2010

## ALGUNOS PROYECTOS REPRESENTATIVOS

### ABM-Rexel

Auditoría presencial de cada uno de los Puntos de Venta y análisis de imagen de empresa. (66 PdV)  
Diseño, producción e implantación de soportes de merchandising y expositores.  
Montaje e instalación tanto de PdV piloto como del resto de la red (60 días).  
Curso de merchandising en punto de venta para el personal del Punto de Venta.  
Soporte al departamento de Marketing y seguimiento posterior del proyecto.

### Deutsche Bank

Diseño e-corner promocional  
Diseño, desarrollo y fabricación de displays oficinas de correos

### Caixanova

Auditoría y análisis imagen corporativa & merchandising de la red de oficinas (450 oficinas).  
Diseño, producción e implantación de programa integral de soportes de merchandising.  
Diseño y fabricación de contenedores para los cajeros automáticos desplazados.  
Señalética de la oficina piloto, diseño de los soportes de merchandising y señalización.  
Proyecto de interiorismo para la red comercial.

### Perfumerías Oriental

Desarrollo de Proyecto de Interiorismo para nueva línea de negocio.  
Presentación de la propuesta, desarrollo del equipamiento y supervisión de la implantación.

### Caja Círculo de Burgos

Diseño y fabricación de displays "ultra-light" para 178 oficinas.  
Proyecto de señalización interior y cajeros automáticos de la oficina piloto.

### Grupo Caja Rural

Diseño, desarrollo y fabricación de línea integral de merchandising.  
Diseño y producción de catálogo de merchandising y aplicaciones de uso corporativo.

### Tesorería General de la Seguridad Social

Diseño de soportes informativos y señalética para toda la red de Administraciones (239 admin.).  
Diseño y producción de catálogo de merchandising de uso corporativo. Fabricación e implantación.

### Real Madrid

Diseño, desarrollo, fabricación e implantación de línea integral de equipamiento comercial.  
Diseño y fabricación de programa de merchandising.  
Diseño y producción de catálogo de merchandising de uso corporativo para franquiciados.

### Banco Espirito Santo

Diseño y Desarrollo de soportes de merchandising para nuevas campañas promocionales.

c/ ventisca, 8 - 28918 Madrid  
T. 902 907 199  
F. 911 422 733  
info@icbrand.com  
www.icbrand.com

**ICBRAND** tiene como objetivo encontrar soluciones integrales de equipamiento, sistemas de comunicación y señalización corporativa para redes comerciales, entidades financieras e institucionales.

Nuestro esfuerzo está dirigido al marketing estratégico en el punto de venta integrado dentro de una red comercial, siendo especialistas en el desarrollo de equipamiento comercial específico, innovación en soportes de merchandising y equipamiento, y proyectos de interiorismo exclusivos y únicos para cada entidad.

La oferta profesional de **ICBRAND**, cubre de igual manera la concepción y la posterior fabricación de los proyectos, así como la aportación de nuevas soluciones en el mercado de la comunicación visual siendo capaces de afrontar cualquier proyecto integral de manera autosuficiente, generando los recursos necesarios para desarrollar cada realización sin desvirtuar los objetivos, desde las ideas iniciales hasta el resultado final.



**CAIXANOVA:** Estudio in-situ de más de 400 oficinas de la red comercial de Caixanova en toda España. Dicho estudio englobó la realización de planos esquemáticos, propuestas de mejoras tanto estéticas como funcionales, estimación de elementos necesarios y realización de fotografías de todas y cada una de las oficinas de la red, así como del estado de los cajeros automáticos.



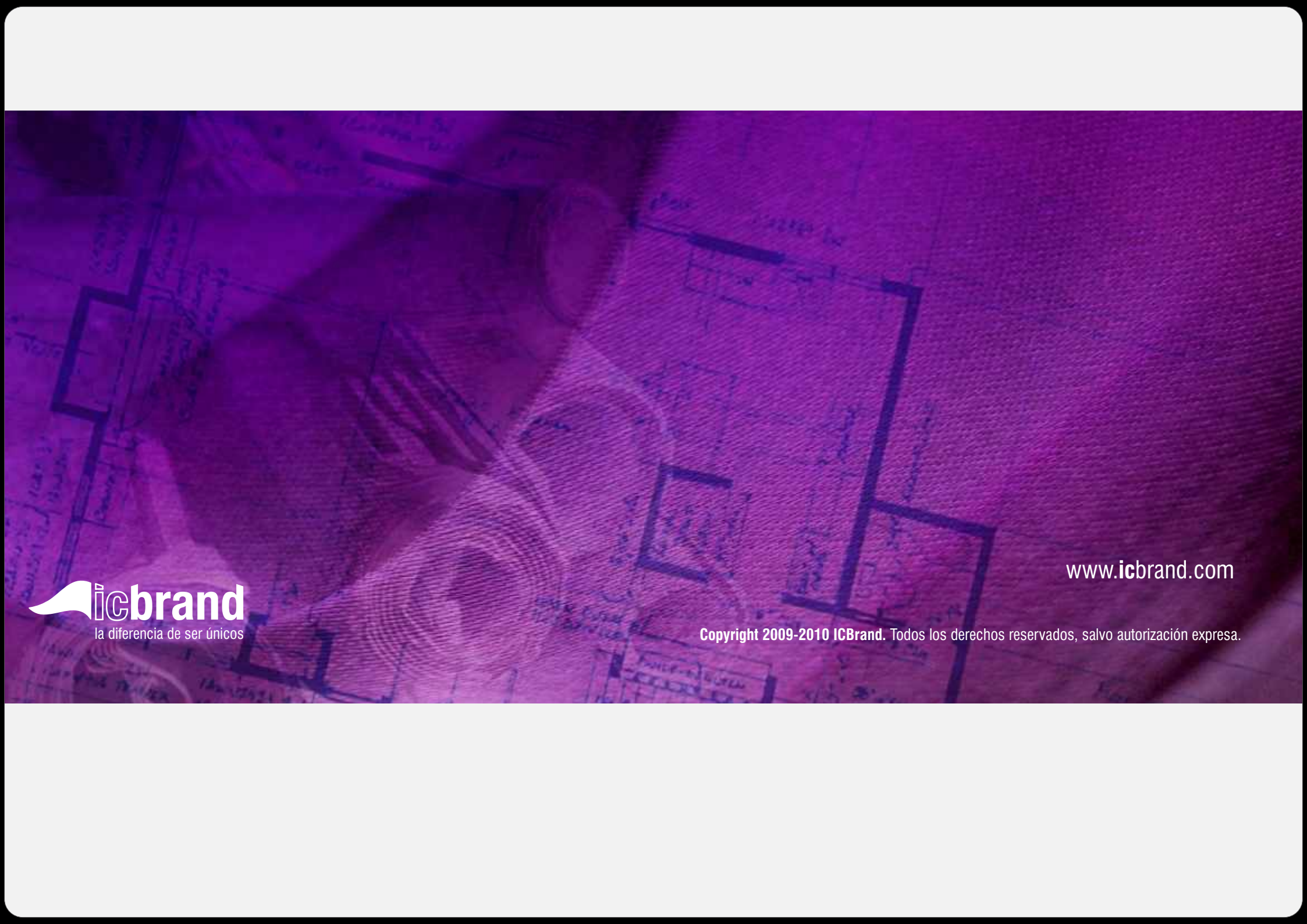
**ABM-HAGEMEYER:** Estudio in-situ de 66 puntos de venta, toda la red nacional de distribución y venta de la multinacional ABM Hagemeyer. El estudio abarcó la realización de visitas a cada una de las delegaciones, fotografías y mediciones. Gracias a los datos obtenidos, se realizaron croquis de todas y cada una de las oficinas, adaptando la propuesta definitiva a las necesidades específicas del cliente y optimizando así tanto los costes como la implantación y aportando al cliente una base de datos actualizada y eficiente del estado de sus oficinas, que les permitiese evaluarlas desde diferentes criterios.



**REALE SEGUROS:** Estudio in-situ de 26 oficinas representativas de la red nacional de la aseguradora. En este caso, el cliente suministró los planos y las fotografías de las oficinas a auditar, y en base a estos datos, se realizaron planos esquemáticos con la distribución y cantidades de los diferentes soportes por punto de venta. De forma posterior a la implantación, dicho estudio se volvió a realizar, con las fotos de las oficinas una vez finalizadas, aportando así al cliente una base de datos fidedigna y actualizada de los elementos disponibles en su red de oficinas.



**CATALOGOS CORPORATIVOS Y MANUALES DE APLICACIÓN:** ICBrand, como parte del servicio ofrecido a sus clientes, desarrolla bajo demanda catálogos corporativos con diversas aplicaciones de merchandising en función de las tipologías de oficinas o puntos de venta. De esta forma, el cliente final y destinatario de los diferentes elementos puede evaluar de forma previa a su adquisición la idoneidad de unos u otros y adecuar su elección a las necesidades concretas de cada lugar.



 **icbrand**  
la diferencia de ser únicos

[www.icbrand.com](http://www.icbrand.com)

Copyright 2009-2010 ICBrand. Todos los derechos reservados, salvo autorización expresa.