[notasdeprensa.jpg](http://www.mexicopress.com.mx)Publicado en México el 24/05/2018

# [Agencia UMI: 10 años de aventura](http://www.notasdeprensa.es)

## Clientes, proveedores y colaboradores se reunieron con los líderes de UMI quienes han edificado una de las agencias de mercadotecnia más relevantes para la industria de la tecnología en México pues su principal tarea es agregar valor a las marcas con las que trabajan

La industria del marketing nunca deja de sorprender. Todas las personas que día a día hacen realidad una infinidad de proyectos que apuestan por romper las reglas del pasado, merecen más que un reconocimiento por aterrizar de manera frenética las ideas que conectan con el futuro del BTL y las Relaciones Públicas. La agencia UMI se ha consolidado en el mercado mexicano con una diferencia notable; desde las personas que ocupan los puestos directivos (líderes, en términos UMI) y todas aquellas personas que hacen que las cosas ocurran; a fin de lograr que cada cliente alcance sus metas a través de propuestas innovadoras que agitan más de una vez el status quo de la industria. El encuentro con los líderes UMI coincide con la celebración de su décimo aniversario. Este se llevó a cabo en la Ciudad de México; en la terraza Timberland que destaca por tener una vista excepcional hacia el Monumento de la Revolución. Este fue el lugar ideal para conocer al equipo y entender, de una vez por todas, la manera en la que construyen liderazgo, lo que ha permitido que la agencia alcance la confianza de las marcas que atiende. Jacquie Alvarado, líder de administración en UMI, en entrevista, dijo que una de las mejores cualidades de la agencia es que les permite ser creativos e innovadores puesto que no usan modelos jerárquicos. Capacidad que les ha conferido sorprender a sus clientes. “Nos apoyamos unos a otros, y creemos que es básico quitar ese tipo de rangos de jefes-gerentes para poder vernos como un equipo bien constituido. Creo que esto nos ha ayudado a fortalecer nuestra comunicación. Estamos integrados y sabemos que la atención al cliente es lo primordial, todos nos enfocamos en el proyecto antes que ninguna otra cosa”. Grandes marcas han encontrado en UMI una agencia que vive íntimamente los valores de originalidad, creatividad, integridad, confianza, pero sobre todo, un gran liderazgo. “El esquema del líder nos ha ayudado a romper las barreras de comunicación. A partir de que decidimos implantar este modelo, la comunicación fluye y nos facilita la operación”, indicó Jacquie Alvarado. Añadió que el reto del día a día es crecer junto con sus clientes. “Nuestro trabajo es hacer que ellos crezcan haciéndoles un buen marketing, y para eso necesitamos estar integrados como equipo. Necesitamos ponernos de acuerdo y coordinarnos para que nuestras ejecuciones resulten perfectas. Ese es el reto, mantener el crecimiento que solo se logra volviendo a sorprender.” “En UMI, las personas han encontrado un lugar para crecer y los clientes se encuentran atendidos por jóvenes con ganas de marcar la diferencia, que desean realizar sus proyectos, que ejecutan rápido, algo que es necesario en esta industria”, apuntó. Una velada inolvidableEsa noche de celebración marcó uno de los momentos clave para UMI. El reconocimiento que dio a sus clientes nos dice quiénes son y su propósito. También nos recordó que los mejores socios para una marca son quienes le ayudan a inmortalizar un gran mensaje. Una de las preguntas que se hacen con frecuencia los responsables que hacen marketing en México es: ¿qué diferencia a las agencias BTL del mercado? La respuesta rápida y sencilla; es la frescura e innovación de los jóvenes y la manera en la que ven el mundo de la mercadotecnia en la actualidad. Hay que asumirlo: de una manera o de otra UMI ha logrado forjar a lo largo de diez años un prestigio que no se gana solo con títulos, sino con hechos. Victor Zamudio, líder comercial, nos contó que uno de los diferenciadores más importantes para UMI son sus colaboradores, ya que son personas talentosas que inician muy jóvenes y adquieren experiencia especializada en la industria de la tecnología lo que permite ofrecer un mejor servicio. “Parte de nuestro reto es generar un buen ambiente laboral. Esto se logra con horarios flexibles de trabajo y capacitación efectiva que se ve reflejada en nuestros resultados”, detalló. Por otro lado, dijo que debido a que es una agencia enfocada en tecnología entienden y conocen mejor el mercado. “Somos especialistas en TI, comprendemos a profundidad la industria y entendemos el modelo de negocio de nuestros clientes. Creo que es nuestro diferencial más fuerte. Algo muy importante es que desde el primer brief dominamos lo que el cliente espera y somos capaces de conceptualizar sus mensajes en una producción irreverente y muy competitiva en precios.” “Nuestro desarrollo como agencia en estos diez años se debe a que hemos trabajado desde el año uno hasta el año diez con diversas marcas globales. La conservación de cuentas es muy alta, más del 50 por ciento de nuestras marcas han trabajado con UMI entre 5 y 9 años, ya sabemos hacia dónde van. No nos enfocamos solo en el presupuesto, entendemos sus necesidades. Crecemos junto con la marca, evolucionamos junto con el cliente. Eso es lo que buscamos; ser socios de negocio de nuestros clientes y una agencia merecedora de su confianza”. Cuando haces marketing las cosas no suelen ser sencillas: “a pesar de que no podemos librarnos de los famosos bomberazos, nuestra capacidad de respuesta es sorprendentemente veloz; este diferencial es muy valorado por nuestros clientes”, explicó. Un viaje de grandes oportunidades Hacer lo correcto y sobrevivir a los incalculables desafíos que se viven en el mundo de los negocios es una gran proeza. Son pocas las agencias mexicanas especializadas en marketing para la industria de la tecnología que logran dar el salto y posicionarse como una de las mejores agencias del país con importantes resultados. La responsable de convertir la agencia en una referencia de la industria BTL es Ely Gaudry, líder de estrategia que en entrevista nos dijo: “El primer reto fue definir a UMI como una agencia única, esto se logró mediante la especialización hacia un solo mercado (la industria de la tecnología) que le permitió llegar a su posición actual”. “En el camino mucha gente te cuestiona por qué no atender a otras industrias. Al final del día, los resultados se han dado durante estos diez años”, subrayó. Para Ely Gaudry, una de las claves que han llevado a la agencia a atender grandes marcas, es la suma de esfuerzos inyectando un profundo conocimiento de industria y una voluntad inquebrantable, casi necedad, por entregar resultados sobresalientes. “Todo este aprendizaje al haber empezado tan joven, sucedió porque a veces lo único que necesitas es que alguien te dé una oportunidad. El crecimiento de la agencia se debe a que hubo alguien que nos dio una oportunidad, llámese un cliente o algún integrante que confió en el proyecto y lo hizo”. Las oportunidades te permiten autodescubrirte. “Esa ha sido la filosofía de UMI. La gente aquí es muy joven. El hecho de que alguien te dé una oportunidad permite que crezcas y te desarrolles como lo hemos hecho en estos años. No hay bloqueos. Hay confianza, espacio y foro para hacer las cosas”, explicó. La experiencia UMILa generación de innovación no ocurre de la noche a la mañana. Sin embargo, a lo largo de una década en UMI han desarrollado una ventaja competitiva que les permite trabajar profesionalmente, es decir, que van más allá de las necesidades de las marcas, sorprendiendo al cliente con una mejora constante, algo que no es tan común. A propósito, Ahizotl Flores, líder de planeación, comentó: “Una de las razones del porque las marcas se interesan en trabajar con UMI además de la especialización es que atendemos y resolvemos de manera inmediata. Ya sean solicitudes planeadas o no”, apuntó. Ante cualquier situación adversa aplican la “Garantía UMI”, es decir, si el cliente no está del todo satisfecho, hacen lo necesario para alcanzarla y en muchas ocasiones rebasan sus expectativas. Por otro lado, la irreverencia, la disrupción en cuanto a las propuestas que realizan son un punto clave con el que trazan una diferencia en el mercado. “En UMI hemos tenido muchos retos, cada uno tiene alguna particularidad de la cual hemos aprendido; todas estas experiencias son las que nos han permitido llegar hasta donde estamos”, concluyó. Finalmente, Edgar Fragoso, líder de producción, dijo que en cada proyecto generan una experiencia única. Porque es lo que hace que las marcas se comuniquen de manera poderosa con sus clientes. “Lo que procuramos en cada evento es ofrecer la mejor experiencia. No hay evento pequeño. Superar las expectativas de nuestros clientes es cada vez más complejo, y sabemos que subestimar un evento sería un error fatal”. “En UMI aprendemos de nosotros mismos. Los retos más grandes nos hacen crecer. Si nos dicen que tenemos un evento en una semana no hay problema. Porque ya en el pasado hemos tenido que producir eventos en un par de días. Creo que esto nos diferencia. Además, tenemos libertad de revolucionar lo que hacemos para generar nuevos conceptos. Esto nos permite sorprender al cliente y a sus asistentes”, explicó. Es más que evidente que UMI es una agencia especializada que ofrece soluciones en mercadotecnia con liderazgo en la industria TI. Congruencia, integridad y pasión son algunos de los elementos sobre los que se fundamenta el compromiso con sus clientes y sus planes para llevarlos al siguiente nivel.

**Datos de contacto:**

UMI Mercadeo Inteligente

http://www.somosumi.com/

Nota de prensa publicada en: [https://www.mexicopress.com.mx/agencia-umi-10-anos-de-aventura](http://www.notasdeprensa.es/educalivecom-disfruta-de-cursos-presenciales-y-clases-particulares-a-traves-de-internet)

Categorías: Telecomunicaciones Comunicación Marketing Emprendedores Recursos humanos Jalisco Estado de México Nuevo León Querétaro Ciudad de México Innovación Tecnológica

[notasdeprensa.jpg](http://www.mexicopress.com.mx)

[**http://www.mexicopress.com.mx**](http://www.notasdeprensa.es)