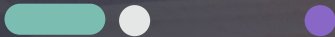


WEBINAR

7 Elementos clave que debes incluir en la estrategia de marketing digital de tu empresa B2B



Alejandro Ibarra Ojeda
Director General

En la reunión semanal de ventas de una PYME el director general menciona:

“Tenemos que empezar a hacer marketing digital”



CUANDO UNA PYME TIENE NUEVO RESPONSABLE DE MARKETING DIGITAL



Como lo ve dirección



Como lo ve ventas



**Como lo ven las otras
áreas de la empresa**



5 Errores comunes de las PYMES en sus esfuerzos de marketing digital



Error No. 1

Ejecutamos tácticas sin
una estrategia definida



Una estrategia de marketing es un **plan a largo plazo** que busca **conseguir objetivos previamente definidos** mediante un **análisis técnico**

VS

Las tácticas son el **conjunto de acciones** que llevamos a cabo para hacer posible **la estrategia de marketing**

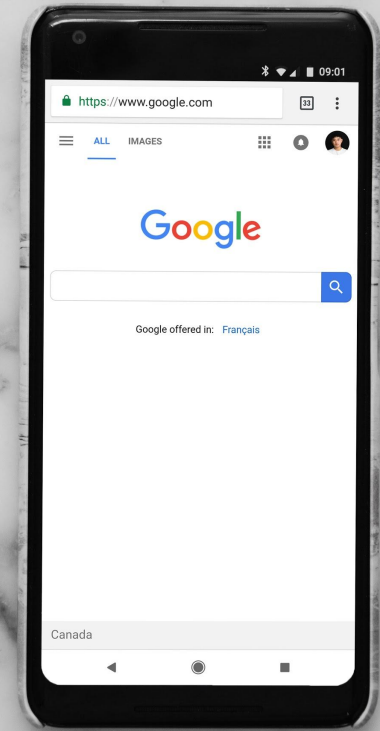


Señales de que ejecutamos tácticas aisladas y no como parte de una estrategia

- **Dirección presiona** por resultados inmediatos y se determinan acciones sin un análisis previo.
- Algunos miembros del equipo **no conocen** claramente quien es el cliente ideal que estamos buscando.
- Hacemos un sitio web con un diseño moderno pero **no incluimos contenido de valor para nuestros prospectos y clientes.**
- Vemos a las **redes sociales** como la estrategia a seguir y no como una táctica.
- Pensamos que un **software de marketing** por sí sólo hará la diferencia.

Error No. 2

Pensamos que marketing digital
es sólo traer prospectos desde
internet



Toda empresa requiere combinar 3 estrategias para crecer

A

**Estrategia de conexión
con clientes clave**

**Tengo una base de clientes valiosa y quiero
presentarles nuevas soluciones para vender más**

B

**Estrategia de prospección
proactiva**

**Necesito prospectar para llegar
a nuevas cuentas de alto valor.**

C

**Estrategia para generar
prospectos desde internet**

**Quiero atraer nuevos contactos desde
Google y redes sociales**

Empresa 1

Vendo proyectos o servicios llave en mano a industrias específicas.



Estrategia	Prioridad
A.- Conexión con clientes clave	2
B.- Prospección proactiva	1
C.- Generar leads desde internet	3

Empresa 2

Vendo soluciones tipo consumibles que requieren un proceso de ingeniería.

Le puedo vender muchas soluciones a un mismo cliente.



Estrategia	Prioridad
A.- Conexión con clientes clave	1
B.- Prospección proactiva	2
C.- Generar leads desde internet	3

Empresa 3

Comercializo productos que muchos tipos de usuarios pueden comprar



Estrategia	Prioridad
A.- Conexión con clientes clave	2
B.- Prospección proactiva	3
C.- Generar leads desde internet	1

A woman with long dark hair, wearing a dark blazer, is sitting at a wooden table and smiling warmly at a man. The man is seen from the back, wearing a dark suit. On the table is a laptop, a coffee cup, and some papers. The background is a brick wall with a window.

**La labor No. 1 de marketing digital es ayudar al
equipo comercial a cerrar más ventas**

Error No. 3

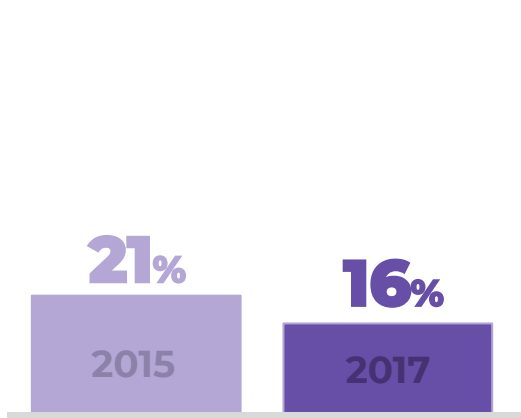
Nuestro comprador está
cambiando y nosotros no



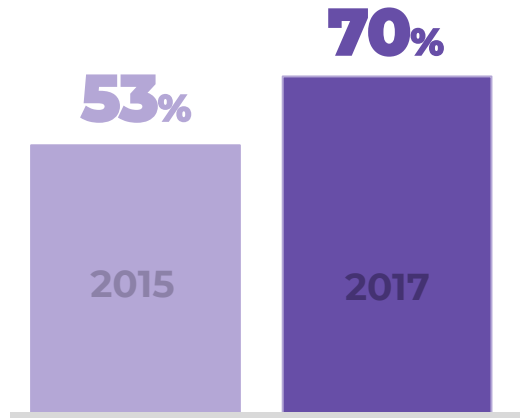
El nuevo consumidor está cambiando

FORRESTER®

Prefiero platicar con el representante de ventas antes de buscar por mi cuenta.



Prefiero obtener información en línea por mi cuenta antes de hablar con el vendedor.



En el 2020...

¿Cuál será el porcentaje de personas que quieren informarse en página web antes de hablar con tu equipo de ventas?

- a** 70 % (igual que en el 2017)
- b** Entre 71 a 80%
- c** Entre 81 a 90%
- d** Entre 91 a 100%

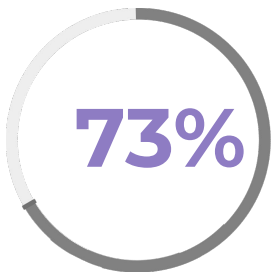
De acuerdo a un estudio de Accenture

94% de los compradores B2B admite que realiza investigaciones en internet antes de tomar una decisión de compra.

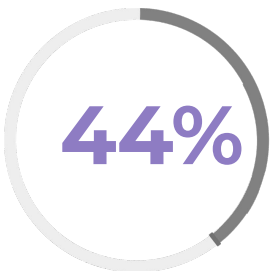
Los usuarios algunas veces no confían en nuestros mensajes de ventas y marketing

59% de los compradores prefiere usar internet para informarse porque piensan que el vendedor lo está presionando para alcanzar su cuota en lugar de ayudarlo a resolver un problema.

FORRESTER®



73% de los millennials que trabajan en Estados Unidos están ya involucrados en la toma de decisiones de compras.



Para el 2025 el 44% de toda la fuerza laboral de Estados Unidos será Millennial.



Con prospectos que quieren autoservirse antes de hablar con ventas debemos incluir contenido de valor en nuestros materiales como sitio web y blog

source: Unplash

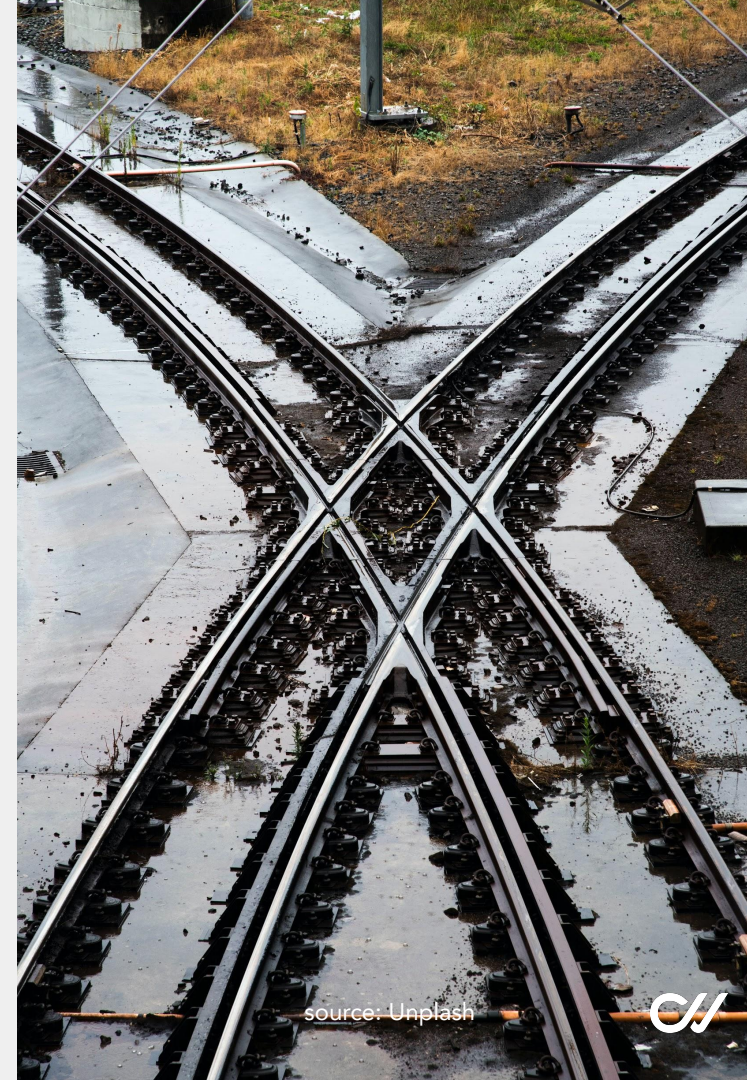


source: Unplash



Error No. 4

Nuestros equipos de marketing
y ventas no trabajan hacia la
misma dirección



source: Unplash



Two men in business suits are standing and talking. The man on the left is wearing a black suit, white shirt, and a red and white striped tie. The man on the right is wearing a black suit, black shirt, and a grey patterned tie, and has glasses. They are both gesturing with their hands as if in a conversation. The background is a plain, light grey wall.

**Marketing se queja de que
ventas no atiende a los
contactos que le envía**

**Ventas se queja de que los
contactos que marketing le
envía son de mala calidad**



Vemos a marketing digital como un área separada de ventas



ABERDEEN GROUP

38% más de cierres de venta

36% más ingresos

20% crecimiento anual

Error No. 5

No explicamos de forma clara a nuestro prospecto qué podemos hacer por el

WHAT
DO YOU
MEAN
?

Error No. 5: No explicamos claramente a nuestro prospecto que podemos hacer por el



1.- Sobrevivir y crecer

2.- No gastar calorías

source: Storybrand



source: Unplash







source: Unplash





LEARN MORE

OUR MISSION

HOME

ABOUT

AMBASSADORS

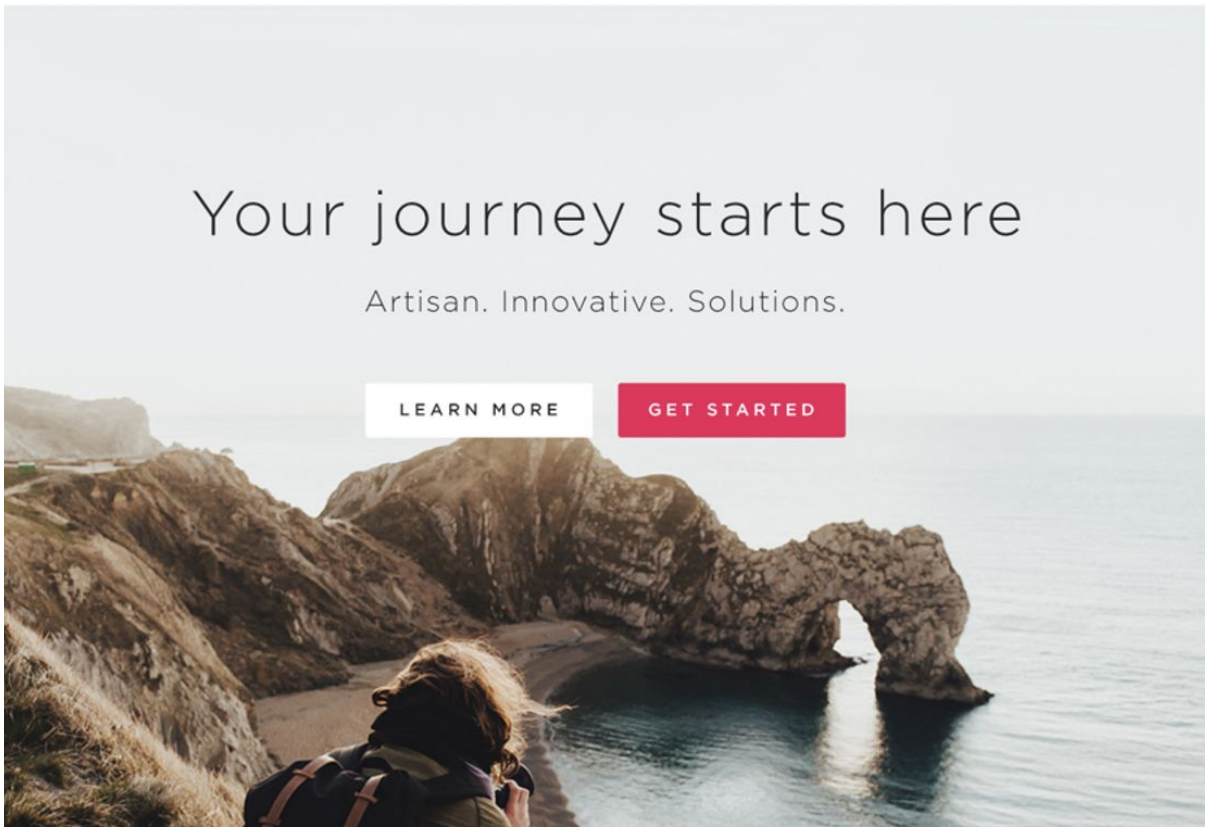
WHY START?

Your journey starts here

Artisan. Innovative. Solutions.

LEARN MORE

GET STARTED



source: Storybrand



A close-up, slightly blurred photograph of a person's hands. One hand is holding a dark credit card, while the other is typing on a laptop keyboard. The laptop is silver and open. The background is out of focus, showing more of the person and the desk.

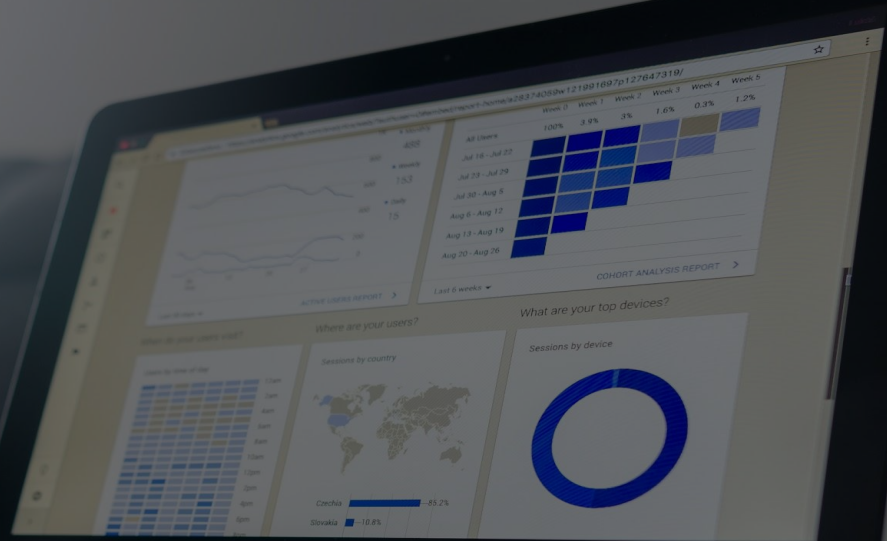
Las gente no compra los mejores productos, compra los productos que entiende mejor

5 Errores comunes de las PYMES en los esfuerzos de marketing digital

- 1.- Ejecutamos tácticas sin una estrategia definida.
- 2.- Pensamos que marketing digital es sólo traer prospectos desde internet.
- 3.- Nuestro comprador está cambiando y nosotros no.
- 4.- Nuestros equipos de marketing y ventas no trabajan hacia la misma dirección.
- 5.- No explicamos de forma clara a nuestro prospecto qué podemos hacer por el.



7 Elementos clave que debes incluir en tu estrategia de marketing digital



1

Posicionamiento, Mensaje de valor claro y Fórmula de marketing

2

Sitio Web en constante mejora

3

Estrategia de contenidos (learning center, email, video y redes sociales)

4

Procesos y Tecnología para alinear a marketing y ventas

5

Campañas estratégicas entre marketing y ventas

6

Soporte al pipeline y Assignment Selling

7

Análisis de datos y ajustes a estrategia

1

Posicionamiento, Mensaje de valor claro y Fórmula de Marketing

2

Sitio Web en constante mejora

3

Estrategia de contenidos (learning center, email, video y redes sociales)

4

Procesos y Tecnología para alinear a marketing y ventas

5

Campañas estratégicas entre marketing y ventas

6

Soporte al pipeline y Assignment Selling

7

Análisis de datos y ajustes a estrategia

Posicionamiento, Mensaje de valor claro y Fórmula de Marketing

1.1. Posicionamiento

Define quién es tu cliente ideal

Datos	Empresa 1	Empresa 2	Empresa 3
Nombre de la empresa			
Zona geográfica			
A qué se dedica			
Tamaño de empresa			
Producto / aplicación / pain points / beneficios que buscaban			
Monto de propuesta / Venta			
Personas que participan en la decisión de compra			

Posicionamiento, Mensaje de valor claro y Fórmula de Marketing

1.1. Posicionamiento

Describe a las personas que intervienen en el proceso de compra

¿Quién es?			
Nombre ficticio			
Puesto			
Problemas o retos que enfrenta en su trabajo			
Preguntas que hace a tus vendedores o que se plantea			
3 beneficios principales que genera tu producto			
3 Principales objeciones para adquirir tu servicio y como las contestas			

Posicionamiento, Mensaje de valor claro y Fórmula de Marketing

1.2. Clarifica tu mensaje de valor



source: Star Wars



Posicionamiento, Mensaje de valor claro y Fórmula de Marketing

1.2. Clarifica tu mensaje de valor

Explicemos nuestro servicio en el formato:

PROBLEMA

PRODUCTO / SOLUCIÓN

BENEFICIOS

Luke Skywalker **no sabe cómo vencer al lado oscuro de la fuerza y se siente frustrado.**

En (nombre de tu empresa) tenemos una capacitación de 3 semanas llamada **curso para derrotar al imperio.**

Este curso le dará los pasos necesarios para **obtener la victoria y traer paz a la galaxia.**

Posicionamiento, Mensaje de valor claro y Fórmula de Marketing

1.2. Clarifica tu mensaje de valor

Explicemos nuestro servicio en el formato:

PROBLEMA

PRODUCTO / SOLUCIÓN

BENEFICIOS

Los emprendedores más visionarios buscan crecer su empresa rápidamente, lo cual **requiere mucho tiempo y energía.**

Ayudamos a pequeños empresarios a crecer su negocio con un **programa de 12 semanas** en el que podrán **aprender y construir estrategias** que les ayuden a llegar al siguiente nivel.

No pierdas esta oportunidad y **haz crecer tu negocio** con un modelo diseñado especialmente para ti

Posicionamiento, Mensaje de valor claro y Fórmula de Marketing

1.2. Clarifica tu mensaje de valor

Explicemos nuestro servicio en el formato:

PROBLEMA

PRODUCTO / SOLUCIÓN

BENEFICIOS

Los emprendedores más visionarios buscan crecer su empresa rápidamente, lo cual **requiere mucho tiempo y energía.**

Ayudamos a pequeños empresarios a crecer su negocio con un **programa de 12 semanas** en el que podrán **aprender y construir estrategias** que les ayuden a llegar al siguiente nivel.

No pierdas esta oportunidad y **haz crecer tu negocio** con un modelo diseñado especialmente para ti

Posicionamiento, Mensaje de valor claro y Fórmula de Marketing

1.2. Clarifica tu mensaje de valor

Explicemos nuestro servicio en el formato:

PROBLEMA

PRODUCTO / SOLUCIÓN

BENEFICIOS

Muchas personas no están contentas con la apariencia de su hogar, **pero no tienen el tiempo ni los recursos para hacer los cambios por sí mismas.**

Nuestro **servicio de diseño de interiores** lo guiará paso a paso para **obtener el aspecto que desea y amar la casa en la que vive.**

Posicionamiento, Propuesta de valor clara y Fórmula de Marketing

1.3. Fórmula de marketing

A	Estrategia de conexión con clientes clave	Tengo una base de clientes valiosa y quiero presentarles nuevas soluciones para vender más
B	Estrategia de prospección proactiva	Necesito prospectar para llegar a nuevas cuentas de alto valor.
C	Estrategia para generar prospectos desde internet	Quiero atraer nuevos contactos desde Google y redes sociales

Empresa 1

Vendo proyectos o servicios llave en mano a industrias específicas.



Estrategia	Prioridad
A.- Conexión con cuentas clave	2
B.- Prospección proactiva	1
C.- Generar leads desde internet	3

Empresa 2

Vendo soluciones tipo consumibles que requieren un proceso de ingeniería.

Le puedo vender muchas soluciones a un mismo cliente.



Estrategia	Prioridad
A.- Conexión con cuentas clave	1
B.- Prospección proactiva	2
C.- Generar leads desde internet	3

Empresa 3

Comercializo productos que muchos tipos de usuarios pueden comprar



Estrategia	Prioridad
A.- Conexión con cuentas clave	2
B.- Prospección proactiva	3
C.- Generar leads desde internet	1

1

Posicionamiento, Mensaje de valor claro y fórmula de marketing

2

Sitio Web en constante mejora

3

Estrategia de contenidos (learning center, email, video y redes sociales)

4

Procesos y Tecnología para alinear a marketing y ventas

5

Campañas estratégicas entre marketing y ventas

6

Soporte al pipeline y Assignment Selling

7

Análisis de datos y ajustes a estrategia

¿Quién debe ser el responsable en tu empresa
de hacer tu nueva página web?

a

Marketing

b

Ventas

c

Sistemas

d

Mi diseñador

e

El practicante

Tu sitio web es una herramienta del equipo de ventas no del área de marketing

Marketing

Marketing debe producir un sitio con la estrategia necesaria para que sea capaz de atraer tráfico y conversaciones de venta.



Ventas

Ventas debe proveer todos los contenidos para que el sitio sea un fuente de educación.

Objetivos de una página web

Tu página y contenido deben:

1. **Apoyar al equipo comercial a cerrar ventas más fácilmente**
 - Acortar el ciclo de venta
 - Mejorar tu porcentaje de cierre
2. **Generar nuevos contactos desde Google y redes sociales**
3. **Presentar una imagen profesional de la empresa**
4. **Explicar la historia de la compañía**

2 Sitio Web en constante mejora

Secciones y elementos de tu página web (versión 1)

Página principal

Proyectos recientes versión simple

Productos o servicios

- **Por nombre**
- Por industria
- Por tipo o categoría
- Por problema que resuelve
- Por comprador

1 caso de éxito que te ayude en todas las estrategias de tu fórmula.

1 PDF generador de Leads

Acerca de nosotros

Chatbot y llamado a la acción más poderoso

Contáctanos

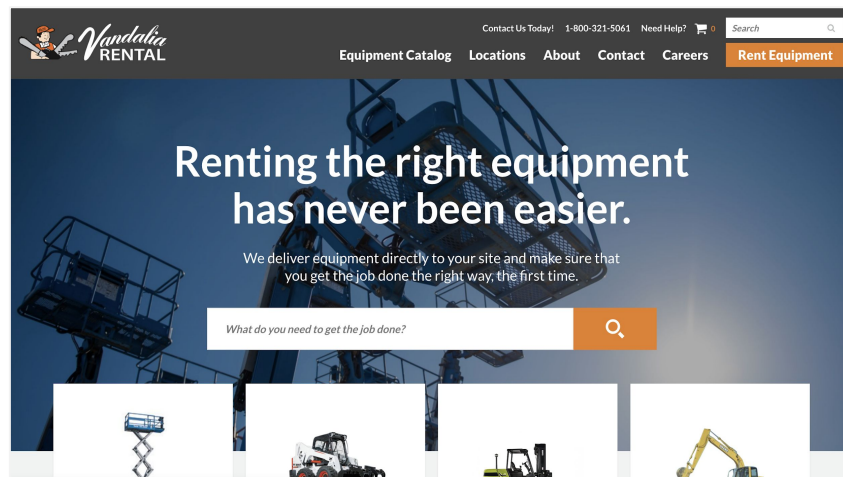


2 Sitio Web en constante mejora

Cuida que tu página principal tenga un mensaje claro y de valor

Tu página principal debe responder rápidamente 3 preguntas:

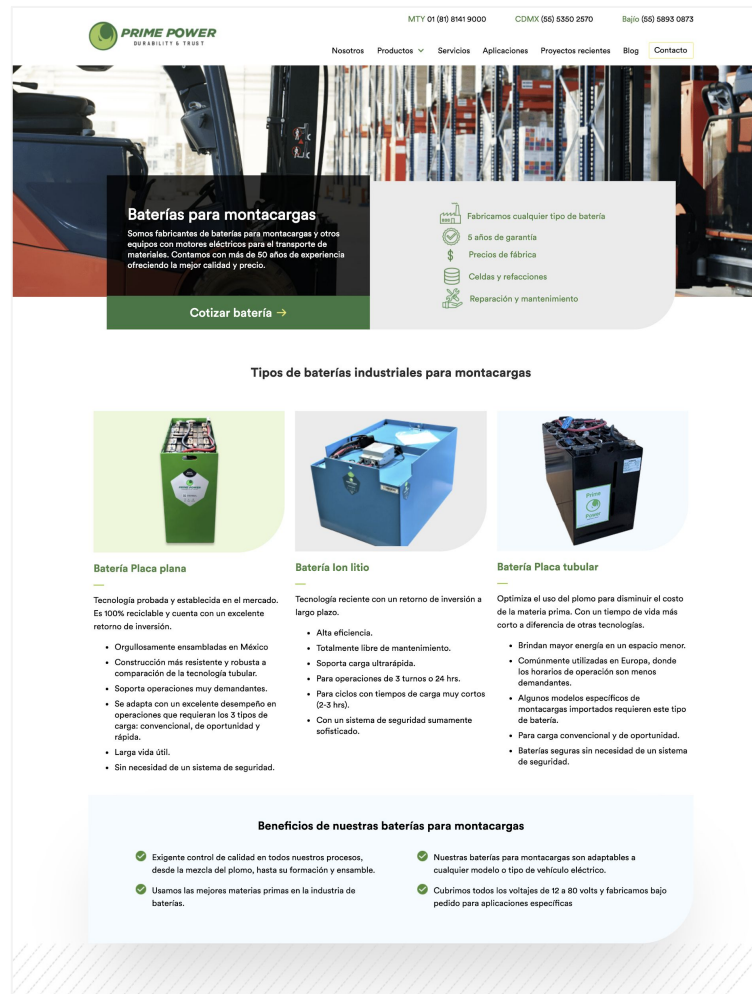
1. ¿Qué vendes?
2. ¿Qué beneficios obtengo si compro tus productos o servicios?
3. ¿Cómo te contacto?



2 Sitio Web en constante mejora

Tus productos y servicios bien explicados

- Por nombre del producto
- Por problema que resuelve
- Por tipo de industria
- Por puesto



2 Sitio Web en constante mejora

Monterrey: (81) 81 90 31 68 | Saltillo: (844) 430 20 18 | Querétaro: (442) 384 01 52/51 | San Luis Potosí: (444)

Envíos sin cargo | Soporte 01 800 00 0000

Busca tu producto...

PRODUCTOS ▼ MARCAS ▼ NOSOTROS BLOG Y RECURSOS CONTACTO MI CUEN

Home > Curadores

Seleccione una categoría

- Aditivos
- Acabados y pisos epóxicos
- Adhesivos
- Aislantes acústicos
- Anclajes químicos
- Curadores
- Curado y protección del concreto (3)
- Desmoldantes
- Endurecedores para firmes

Curadores

En este mes de agosto -25% en endurecedores para firme

VER MAS

Antisol® Pro SKU 433514-CB

Sika

Características Fórmula de fácil integración, no produce grumos De fácil aplicación ya que no taponea las boquillas de los aspersores Forma una película que retiene el agua en el concreto evitando el resqueamiento prematuro y...

VER PRODUCTO

Monterrey: (81) 81 90 31 68 | Saltillo: (844) 430 20 18 | Querétaro: (442) 384 01 52/51 | San Luis Potosí: (444) 102 28 44

Envíos sin cargo | Soporte 01 800 00 0000

Busca tu producto...

PRODUCTOS ▼ MARCAS ▼ NOSOTROS BLOG Y RECURSOS CONTACTO MI CUENTA ▼

Anclaje de maquinaria y equipo

- Anclaje de soportes, tornillería y pernos
- Anclaje para estructura y maquinaria sin cargas dinámicas
- Anclaje para maquinaria con cargas dinámicas
- Anclaje para la industria eólica

La industria requiere el uso de máquinas y equipo de precisión para la fabricación de sus productos, lo cual suele ser pesado y generar vibraciones durante su operación.

Para mantenerse en buen estado y funcionando correctamente esta maquinaria industrial requiere estar anclada/soportada por materiales especiales que cumplan con especificaciones de alta resistencia a la compresión, flexión y vibración.

Productos

Sika AnchorFix 3001
SIKA

Características Se puede mezclar con agua o Planicrete® AC Se puede allanar para ajustarse al contorno De 1.5 mm a 10 cm (1/16 a 4 pulgadas) en espesor en instalaciones verticales De 1.5 mm a 5 cm (1/16 a 2 pulgadas) en...

Sika AnchorFix-1
SIKA

Características Curado rápido Producto listo para utilizar y de fácil aplicación con pistola de calafateo estándar de uso rudo Aplicable a bajas temperaturas Alta resistencia y capacidad de carga Se aplica solamente una vez...

Sika AnchorFix-2
SIKA

Características Características Curado rápido Producto listo para utilizar y de fácil aplicación con pistola de calafateo estándar de uso rudo Aplicable a bajas temperaturas Alta resistencia y capacidad de carga Se aplica solamente una vez...

Sitio Web en constante mejora

Agrega una sección de proyectos recientes o casos de éxito



2 Sitio Web en constante mejora

Implementa herramientas para facilitar el proceso de solicitud de información

- Chatbot
- Agenda de demos

 Servicio al cliente NB



¿Tienes alguna pregunta? Es un placer ayudarte.

¿Cuál es la razón por la cual nos contactas?

Solicitar una cotización

Estatus de mi orden

Sugerencias o quejas

Preguntar por empleo

Preguntas técnicas

Otro

Escoja una opción

 Metalinspec®

Acerca Equipos Magnitudes Laboratorio de pruebas Servicios Recursos

CONTACTANOS

DEMOSTRACIONES ONLINE

Reserve un soporte técnico en línea, preparación de muestras o una sesión de demostración del equipo.

Agendar demostración

Toda la orientación, asesoramiento y asistencia técnica que necesita en línea.

En Metalinspec seguimos operando ante la contingencia sanitaria. Nuestras sesiones en línea lo ayudan a beneficiarse de una mejor operación técnica, mejores procesos y características avanzadas de nuestros equipos. Le ofrecemos:

- Demostraciones de equipos online
- Asistencia técnica y solución de problemas online
- Asistencia en preparación de muestras online

¿Cómo funciona una sesión en línea?

Durante la sesión, nuestro representante de ventas le brindará todo el soporte y la orientación que necesita, utilizando el uso compartido de sonido, video y pantalla según sea necesario, junto con uno de nuestros técnicos de servicio o especialistas en aplicaciones, si es necesario.

Simplemente complete el siguiente formulario y su representante de ventas local de Metalinspec se comunicará con usted para programar una sesión en línea. Puede esperar saber de nosotros en 48 horas.

agendar demostración

Agenda tu demostración

Nombre*	Apellido*
Nombre de la empresa*	Cargo*
Correo electrónico*	Teléfono*
País*	
Selecciona	
Ciudad	
Fecha en la que le gustaría agendar su demostración*	Hora en la que le gustaría agendar su demostración*
	9:00 AM

Equipo interesado para demostración*

- ☐ Metalografía (Struers)
- ☐ Dureza (Struers)
- ☐ Pruebas mecánicas (Instron)
- ☐ Espectrometría/Análisis Químico (Spectro)
- ☐ Microscopía electrónica (Jeol)

2 Sitio Web en constante mejora

Produce al menos un PDF generador de Leads

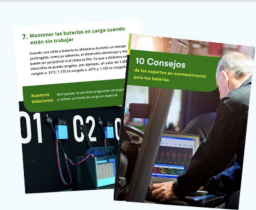


PRIME POWER
DURABILITY & TRUST

MTY (81) 8141-9000 CDMX (55) 5350-2570 Bajío (55) 5893-0873 USA +1 (832) 702-8973  Español ▼

Nosotros Productos ▼ Servicios Aplicaciones Proyectos recientes Recursos Blog Contacto

Recursos



Ebook: 10 consejos de mantenimiento para tus baterías

Te compartimos nuestros 10 mejores consejos para mejorar el rendimiento operativo de tus baterías

[Ver Más](#)



¡Descarga este brochure con 10 consejos para el mantenimiento de tus baterías!

En este Ebook te compartimos nuestros 10 mejores consejos para mejorar el rendimiento operativo de tus baterías.

Nombre*

Correo*

Empresa*

Tipo de usuario*

- Selecciona - ▼

Número de montacargas con los que cuentas*

- Selecciona - ▼

protección de reCAPTCHA

Privacidad Términos



[Descargar](#)

1

Posicionamiento, Mensaje de valor claro y Fórmula de marketing

2

Sitio Web en constante mejora

3

Estrategia de contenidos (learning center, email, video y redes sociales)

4

Procesos y Tecnología para alinear a marketing y ventas

5

Campañas estratégicas entre marketing y ventas

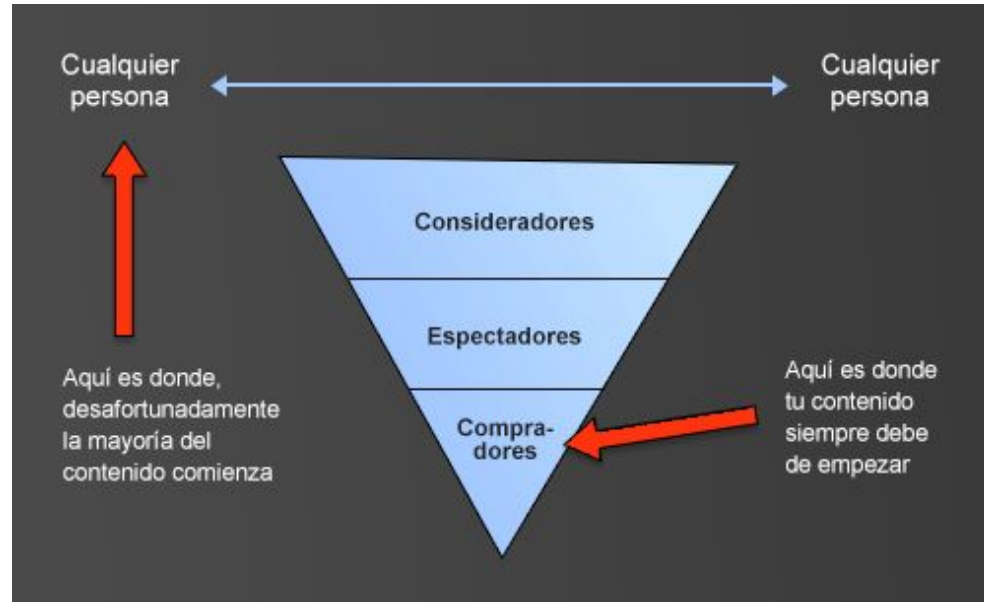
6

Soporte al pipeline y Assignment Selling

7

Análisis de datos y ajustes a estrategia

Estrategia de contenidos (learning center, email, video y redes sociales)



source: Impactbnd

Estrategia de contenidos (learning center, email, video y redes sociales)

7 aspectos que debes revisar durante el mantenimiento de tus quemadores industriales

15 junio 2020

[Twitter](#) [Compartir](#) [Me gusta 7](#) [Compartir](#)

Mejores prácticas /
consejos



Estrategia de contenidos (learning center, email, video y redes sociales)

Problemas que
resuelven tus
productos o servicios

Metalinspec blog

Acerca ▾ Equipos ▾ Magnitudes ▾ Laboratorio de pruebas ▾ Servicios ▾ Recursos ▾



Las 6 ventajas clave de la Secotom 60 para un óptimo corte metalográfico

October 3, 2019

f
t
in

 Metalinspec®

Conoce la avanzada máquina de corte de precisión con gran capacidad y flexibilidad de aplicación ¡Click aquí!

Comparativas

MTY (81) 8141-9000 CDMX (55) 5350-2570 Bajío (55) 5350-2570

PRIME POWER
DURABILITY & TRUST

Nosotros Productos  Servicios Aplicaciones

Blog / Baterías de litio VS baterías de plomo ácido de carga rápida

Baterías de litio VS baterías de plomo ácido de carga rápida



Las [baterías de plomo](#) y litio son las tecnologías más utilizadas actualmente en la industria para

Estrategia de contenidos (learning center, email, video y redes sociales)



WEBINAR

¿Buscas mejorar
tus inspecciones
de calidad?

Conoce acerca del más robusto
y novedoso sistema de visión
basado en inteligencia artificial



¿Cómo resolver inspecciones anteriormente imposibles?

Hablaremos de la tecnología más reciente para la inspección de
productos basada en la inteligencia artificial



El impacto de la bomba
de vacío en el empaque
de alimentos



Tener una visión general de tus procesos de envasado de alimentos y en particular
de la tecnología de vacío te permitirá mejorar los resultados finales, aumentar la
eficiencia y confiabilidad de tu operación.

Conoce más sobre los beneficios de la tecnología de vacío con la que Leybold ha
innovado en la industria.

[Ver más](#)



¡Explora el mundo de la frescura! [eBook]

Conoce las soluciones de vacío para procesamiento y
envasado de alimentos que Leybold y Meisa traemos
para ti.

[Descargar eBook](#)

Estrategia de contenidos (learning center, email, video y redes sociales)

Alberto Cantu Perez • 1er
Vice President Combustion, Control and Services BU at NuteC Bickley
5 meses • 🌐

In the following article, we talk about what checks you should make to your safety valves to prevent explosions caused by possible gas leaks. Learn more: <https://hubs.ly/H0nkgSP0>

[Ver traducción](#)



NUTEC BICKLEY
PREVENTION OF GAS-FUELED EXPLOSIONS AND FIRES

We advise you to check or test several areas of the security system during your monthly maintenance routines.

👍 4

👍 Recomendar 💬 Comentar ➦ Compartir ✉️ Enviar

MEISA
1.779 seguidores
2 semanas • Editado • 🌐

[+ Seguir](#)

Ver perfil completo

Abre tu cuenta en Oyster - Te damos App + Tarjeta empresarial para tu negocio. Sin costo

¿Qué tan confiables son los #detectoresdefugas #Inficon? Nuestra Gerente de Ventas, Yazmín Valencia, nos responde a esta pregunta.

MEISA | **INFICON**

¿Qué tan confiables son los detectores de fuga Inficon?

Yazmín Valencia
Gerente de Ventas

0:03 / 1:36

👍 10

Reacciones

👍 🥰 😄 😊 🙌 🤔 🙄 🙇 🙏 🙇 🙏 +2

1

Posicionamiento, Mensaje de valor claro y Fórmula de marketing

2

Sitio Web en constante mejora

3

Estrategia de contenidos (learning center, email, video y redes sociales)

4

Procesos y Tecnología para alinear a marketing y ventas

5

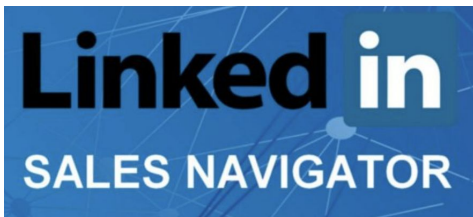
Campañas estratégicas entre marketing y ventas

6

Soporte al pipeline y Assignment Selling

7

Análisis de datos y ajustes a estrategia



1

Posicionamiento, Mensaje de valor claro y Fórmula de marketing

2

Sitio Web en constante mejora

3

Estrategia de contenidos (learning center, email, video y redes sociales)

4

Procesos y Tecnología para alinear a marketing y ventas

5

Campañas estratégicas entre marketing y ventas

6

Soporte al pipeline y Assignment Selling

7

Análisis de datos y ajustes a estrategia

Campañas estratégicas entre marketing y ventas

A.- Estrategia de conexión con clientes clave

Tengo una base de contactos y clientes valiosa en este momento y quiero conectar con ellos para vender nuevos productos / servicios o vender más.



VINSSA
INDUSTRIAL SOLUTIONS

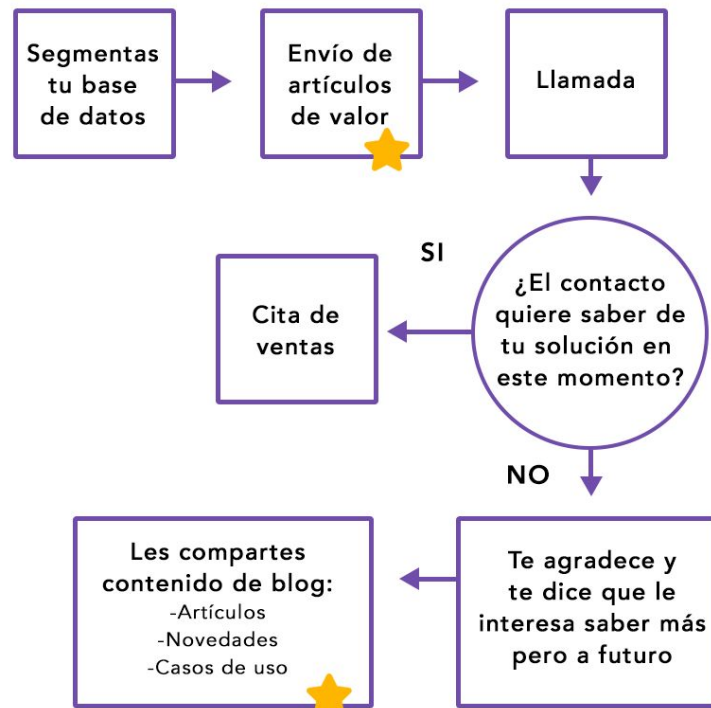
800 500 1222

Productos Marcas Acerca de Nosotros Sucursales Recursos Blog **Contáctanos**

Ensambladora automotriz ahorra el 49.53% de gas en sus procesos de soldadura por pieza fabricada

Preocupados por la contingencia actual que vive el País y el mundo entero, nuestros asesores detectaron una gran oportunidad en ahorro de gas en procesos de soldadura dentro de una planta ensambladora en Saltillo, Coahuila.

Vinssa, junto a Wire Wizard, efectuamos una prueba con y sin el ahorrador de gas GFJ-ADJ-D por medio de un totalizador digital para realizar el conteo de kg/cm2 gastados por pieza completa comparándolos en el lapso de un turno cada uno.



B.- Estrategia de prospección proactiva

Necesito prospectar para llegar a nuevas cuentas de alto valor.



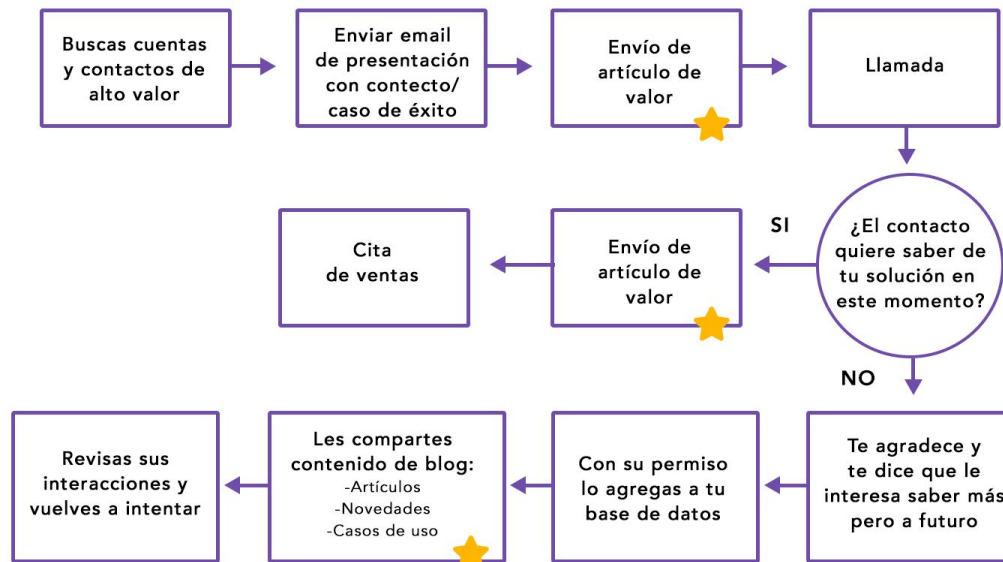
Productora de pollo mejora el desempeño en su línea de eviscerado con bombas de vacío secas Leybold

Sobre la empresa

Una de las más grandes productoras de pollo en Querétaro desea optimizar sus procesos y reducir sus costos operativos.

Problemática inicial

Durante los procesos de eviscerado utilizando bombas de anillo líquido, detectaron que la potencia del vacío se veía afectada por los cambios de temperatura.



Campañas estratégicas entre marketing y ventas

C.- Estrategia de Inbound Marketing

Quiero generar nuevos contactos desde internet

Google

gabinetes hoffman

Cerca de 116,000 resultados (0.56 segundos)

Anuncio www.takachi-enclosure.com/ +81 48-222-5409

Gabinete Electrónica - TAKACHI Electronics enclosure

Gabinetes para circuitos, Caja plásticas, Caja aluminio, Hecho Japón. Caja industria. Cajas IP67. Caja universal. Gabinete aluminio.

Cajas Plástico
Cajas electrónica Hecho en Japón
IP67 Cajas plásticas

Cajas Aluminio
Cajas aluminio Hecho en Japón
caja de aluminio extrusionado

Anuncio landings.risoul.com.mx/gabinete/hoffman

Gabinetes Industriales Hoffman - Distribuidor Autorizado

Gabinetes industriales, eléctricos, climatizados y automatizados. Contáctanos.

Anuncio www.hoffmanngroupmexico.com/

Catálogo Hoffmann Group 2019 - Hoffmann Group México

Conoce la nueva página de Hoffmann Group México, tenemos el mejor catálogo de herramientas

Anuncio www.mercadolibre.com.mx/

Gabinete Hoffman - Mejor Precio Encontrado

La mayor variedad en Mercado Libre, al mejor precio y en hasta 12 MSI. ¡Checa! Garantía.

www.risoul.com.mx > productos-hoffman

Distribuidor de gabinetes Hoffman - Risoul

Gabinetes Hoffman. Pentair es un fabricante de Gabinetes Industriales, estos sirven para alojar componentes eléctricos y electrónicos de tipo Industrial.

Risoul.

GABINETES HOFFMAN

¿Necesitas asesoría, información y precio de los gabinetes Hoffman?

CONTACTAR

Somos distribuidores de gabinetes Hoffman desde hace más de 18 años, marca reconocida a nivel internacional por desarrollar productos y soluciones de gran calidad. Contamos con más de 22 puntos de venta y nuestra matriz está ubicada en la ciudad de Monterrey, Nuevo León.

Lines de gabinetes Hoffman

Gabinete Modulares

PROLINE G2

Proline G2 está diseñado para soportar las pesadas cargas y ambientes hostiles de aplicaciones industriales. Mantén todo tu equipo de protección eléctrica en total de seguridad y más rápido para reparar. Eleva el nivel de innovación, calidad y valor en los gabinetes eléctricos industriales.

- Rendimiento superior bajo carga - diseñado y probado para entornos industriales
- Maximiza el espacio utilizable - más espacio para tus equipos electrónicos
- Más fácil y más rápido para ensamblar componentes, así como limpiar y limpiar
- Construido para durar - materiales duraderos y componentes de calidad
- Opciones de tamaño estándar, personalizadas, de forma rápida, además de que se desea con más de 100 opciones de colores estándar y más de 250 opciones de paquetes estándar industrial

Puedes prevenir daños y asegurar la vida óptima de tu equipo eléctrico con nuestros equipos

El deshumidificador termoelectrónico combinado con el conductor de energía por certificación UL y CSA proporciona una solución de protección integral.

Altamente efectiva y con un costo adecuado, evita el daño a las partes eléctricas y electrónicas debido a la condensación, asegurando el máximo la vida útil y el desempeño de los componentes internos.

¡OBTÉN MÁS INFORMACIÓN

Descarga este Ebook Gratis

7 Consejos para mejorar: La coordinación de tu área de Mantenimiento

Descargar gratis

Descargar Nuestro Catálogo

Catálogo de gabinetes Hoffman

Descargar Gratis

1

Posicionamiento, Mensaje de valor claro y Fórmula de marketing

2

Sitio Web en constante mejora

3

Estrategia de contenidos (learning center, email, video y redes sociales)

4

Procesos y Tecnología para alinear a marketing y ventas

5

Campañas estratégicas entre marketing y ventas

6

Soporte al pipeline y Assignment Selling

7

Análisis de datos y ajustes a estrategia

78% de las personas

Crean que las empresas detrás del contenido están interesadas en construir buenas relaciones.



Soporte al pipeline y Assignment Selling

Consiste en provocar que el prospecto lea una serie de contenidos de valor (touch points) durante todo el proceso de compra

Cada vez que un prospecto lee un contenido de valor su confianza hacia ti se incrementa.



Soporte al pipeline y Assignment Selling

11th EDITION, JUNE 2020

How can Nutec Bickley help you?

- On-site service policies: we schedule visits for preventive maintenance according to the specific needs of each operation.
- Equipment review and testing: aimed at detecting items that are damaged or that need to be replaced.
- Equipment calibration: air/fuel ratio, safety sequences, pressure switches, control valve settings, actuators.
- Component safety upgrades: to ensure NFPA 86 compliance.
- Training of personnel in charge of furnace operation or maintenance.
- Flue gas measurement: O_2 , CO , CO_2 , NO_x .
- Spare parts: from the most well-known brands such as Fives North American, Kromschroder, Dungs, Siemens, Fisher, Honeywell, ASCO, DELTA, Elektrogas, etc.
- Surveys: we check temperature uniformity and correct operation.
- Industry 4.0: evaluation and real-time monitoring of burner signal status.



The maintenance of burners is a vital function since it affects the performance of the furnace's other components, so we advise you to carry out reviews on a four-monthly basis, depending on the use and performance of your furnace.

At Nutec Bickley we are specialists in customized systems. Contact our qualified consultants to learn more about all the solutions we have available for you.

6

SUCCESS STORIES

Despite extremely challenging conditions for international trade, Nutec Bickley's Ceramics Business Unit has just been successful in gaining an order in China for the supply of two 35m³ shuttle kilns and an automatic car transfer system.



The contract has been placed by a leading refractories producer with whom the company already collaborated on other projects – a \$2bn+ turnover group with operations across the world.

The kilns – to be used for the firing of fused silica tempering rolls used in the glass industry – will have a maximum operating temperature of 1,250°C (2,280°F) and will be lined using Nutec Bickley's patented Jointless™ insulation. This system consists of monolithic ceramic fiber modules engineered to cover a complete kiln wall, door, or roof. It's a one-piece construction continuously shaped with ceramic fiber blanket folded and anchored, thereby eliminating joints between smaller modules (as common with standard ceramic fiber linings) and the gaps often found around the flues, which otherwise require higher maintenance.

The kilns will also feature Nutec Bickley's latest IMPS® (Integrated Multizone Pulsing System) for maximum combustion control and flexibility. This unique firing and cooling pulsing control technology brings many benefits, including:

- Energy savings
- Improved process control
- Utilization of the maximum kinetic energy available from the burners
- Improved temperature uniformity without the need for excess air
- High turndown ratio
- Easy re-zoning of the kiln via the software program
- High gas recirculation volumes
- Better energy transfer from the gases to the product
- Reduced NO_x generation

Got a help.

7



5 errores en la venta e implementación de proyectos de almacenamiento de granos

DESCARGAR >



Hola, buen día

Ejecutar un proyecto de almacenamiento de granos con éxito es un gran reto. Requiere de un correcto levantamiento de necesidades, una fabricación de calidad mundial y una instalación profesional.

Sabemos que puede ser abrumador, pero después de trabajar en equipo con muchos integradores como tú, hemos descubierto que son pequeños errores los que hacen la gran diferencia entre un proyecto de éxito vs otro que sólo traerá problemas.

Descarga nuestro eBook y evita estos errores:

5 errores en la venta e implementación de proyectos de almacenamiento de granos

No frenes el crecimiento de tu negocio

Descarga nuestro eBook

- Recabar información incorrecta en el levantamiento
- Copiar un diseño que resulta incorrecto
- Haber alineado mal los equipos y retrabajar todo nuevamente

DESCARGAR AHORA

1

Posicionamiento, Mensaje de valor claro y Fórmula de marketing

2

Sitio Web en constante mejora

3

Estrategia de contenidos (learning center, email, video y redes sociales)

4

Procesos y Tecnología para alinear a marketing y ventas

5

Campañas estratégicas entre marketing y ventas

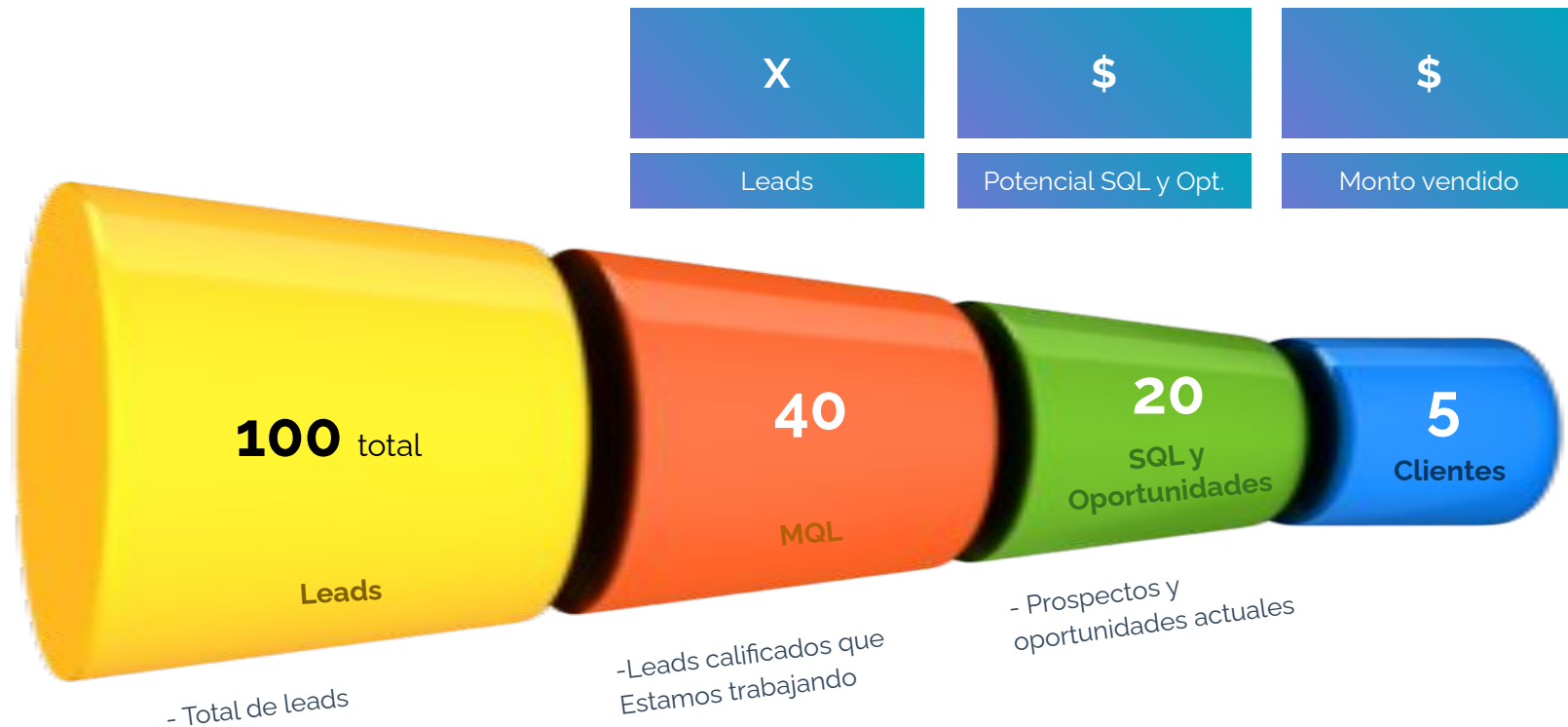
6

Soporte al pipeline y Assignment Selling

7

Análisis de datos y ajustes a estrategia

Análisis de datos y ajustes a la estrategia



Precio de venta: \$



Conclusiones

- 1.- Estrategia a largo plazo antes de cualquier táctica.
- 2- Con un consumidor que quiere autoservirse las diferencias entre las áreas de mkt y ventas se están diluyendo.
- 3- Tu marketing digital debe ayudar a tu equipo comercial a cerrar más ventas.
4. Para hacerlo debe conocer cómo es que ventas vende y aplicar más esfuerzo donde más se necesita (Estrategias A + B + C).
- 5.- Acciones:
 - Clarifica tu mensaje de valor.
 - Sitio web y blog para autoservicio.
 - Los contenidos de marketing en el proceso de venta.
 - Acciones estratégicas en equipo.

¿Cómo podemos ayudarte?

Muchas empresas B2B limitan su crecimiento y son vulnerables ante la competencia por no contar con una estrategia de marketing digital alineada a la forma en que operan y venden.

En Consultores Web brindamos servicios de consultoría e implementación en marketing y ventas digitales especialmente diseñados para empresas B2B.

En equipo contigo implementaremos una estrategia que te ayude a crecer. Conecta mejor con tus clientes actuales, haz más eficiente tu prospección y capta nuevos contactos desde internet.

www.consultoresweb.com.mx



¿Conversamos?

Toda empresa es diferente y tiene retos particulares.

Uno de nuestros consultores te ayudará a identificar tus áreas de oportunidad y te recomendará los servicios que en este momento son ideales para tu empresa.

Nuestra promesa es que en 30 minutos te daremos al menos 3 conceptos de valor para tu estrategia de marketing y ventas digitales. ¡Garantizado!

Solicitar reunión