



Fondo Europeo de Desarrollo Regional  
*"Una manera de hacer Europa"*

**Webinar: Cómo las herramientas digitales pueden ayudarnos en la captación de nuevas oportunidades de negocio en entornos Industriales & B2B**



**Objetivo:**  
**TRANSFORMACIÓN DIGITAL  
DE TU EMPRESA**

**Duración**

2 años (hasta septiembre de 2023)

**Objetivo**

Ir de la mano de la pyme y autónomos para ayudarles en su transformación digital.

**Beneficiarios**

Pymes y autónomos. Multisectorial.

## Líneas de actuación

de la Oficina de transformación

digital "Acelera Pyme"

**Gratuito y acceso libre**



JORNADAS DIVULGATIVAS EN TRANSFORMACIÓN DIGITAL

SERVICIO DE ASESORAMIENTO Y SOPORTE DIGITAL

SESIONES DE EMPRENDIMIENTO DIGITAL

VISITAS A EMPRESAS Y HABILITADORES TECNOLÓGICOS

VÍDEO PÍLDORAS TECNOLÓGICAS

FORO DE TRANSFORMACIÓN DIGITAL



Puedes participar en todas las acciones a través de la web [WWW.OTDASTURIAS.ES](http://WWW.OTDASTURIAS.ES)

Dudas, preguntas => chat





# Lucía Celles Sánchez

---

- Directora de desarrollo de negocio en Weroi
- Especializada en desarrollo de negocio y servicios en entornos B2B



## Webinar: Cómo las herramientas digitales pueden ayudarnos en la captación de nuevas oportunidades de negocio en entornos Industriales & B2B

---

### Programa:

- Introducción
- Analizar el mercado potencial existente en el ecosistema digital
- Cómo integrar el canal digital en los procesos de ventas tradicionales
- Ejemplos de casos concretos
- Preguntas





Sede del COIIAS (Oviedo)



Página web

[www.otdasturias.es](http://www.otdasturias.es)



RRSS

LinkedIn/Twitter/Fb/Instagram @coiias



Correo electrónico

[otd@coiias.es](mailto:otd@coiias.es)

Suscribirse al boletín



# Oficina de Transformación Digital “Acelera Pyme”



INGENIEROS  
**INDUSTRIALES**  
PRINCIPADO DE ASTURIAS



red.es



UNIÓN EUROPEA

**Fondo Europeo de Desarrollo Regional**

*“Una manera de hacer Europa”*



INGENIEROS  
**INDUSTRIALES**  
COLEGIO OFICIAL PRINCIPADO DE ASTURIAS

Fondo Europeo de Desarrollo Regional  
*"Una manera de hacer Europa"*

¡Gracias por Vuestra  
Atención!



GOBIERNO  
DE ESPAÑA

VICEPRESIDENCIA  
PRIMERA DEL GOBIERNO

MINISTERIO  
DE ASUNTOS ECONÓMICOS  
Y TRANSFORMACIÓN DIGITAL

SECRETARÍA DE ESTADO  
DE DIGITALIZACIÓN  
E INTELIGENCIA ARTIFICIAL

red.es



UNIÓN EUROPEA

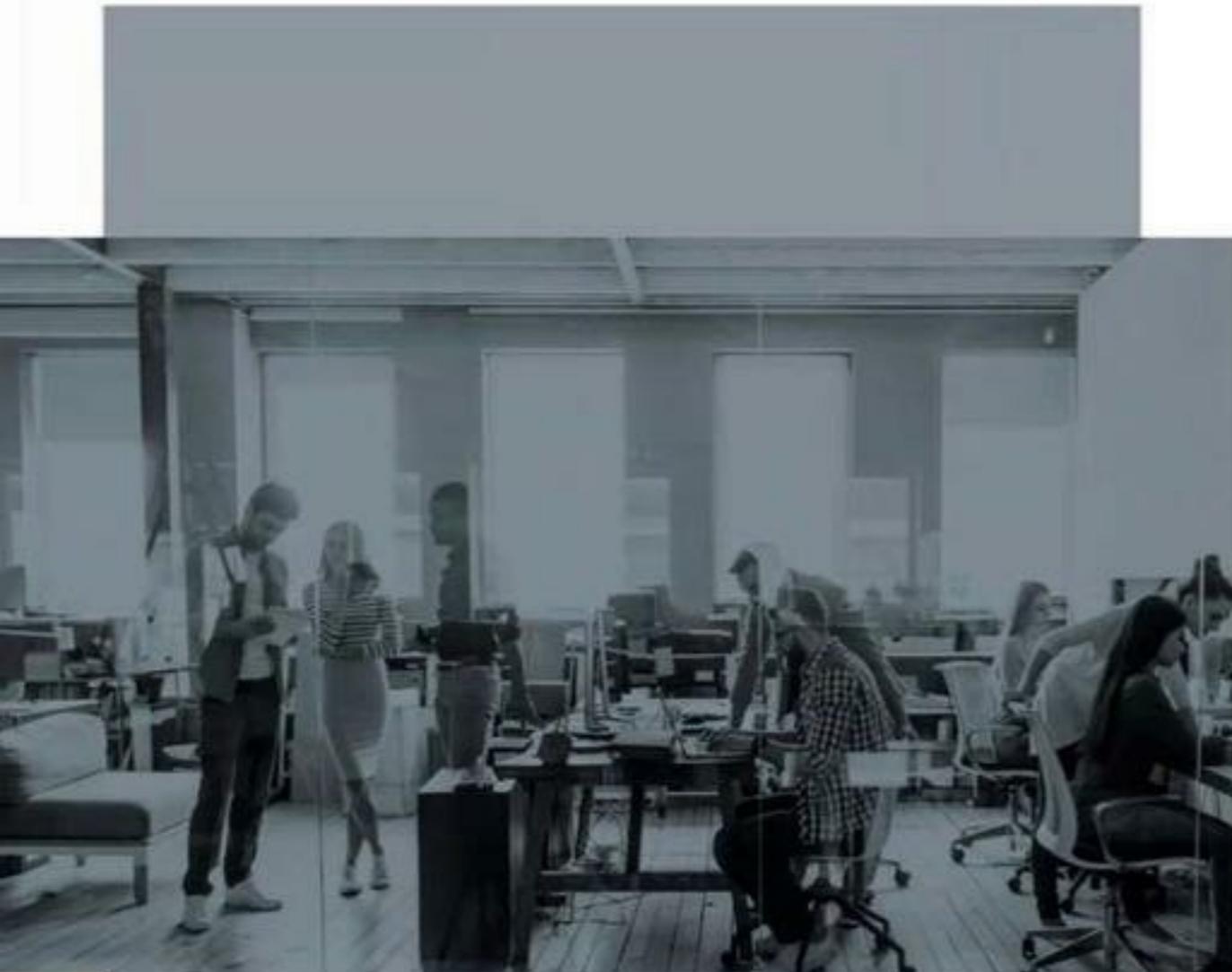
OFICINA  
**Acelera**  
pyme

Oficina de  
Transformación Digital  
**"Acelera Pyme"** del  
COIIAS

OFICINA  
**Acelera**



INGENIEROS  
**INDUSTRIALES**



**Weroi es una firma con más de 10 años de experiencia en el desarrollo de proyectos de marketing comercial-digital, especializada en ayudar a empresas industriales y B2B en el desarrollo de internet como herramienta de captación de nuevas oportunidades de negocio.**

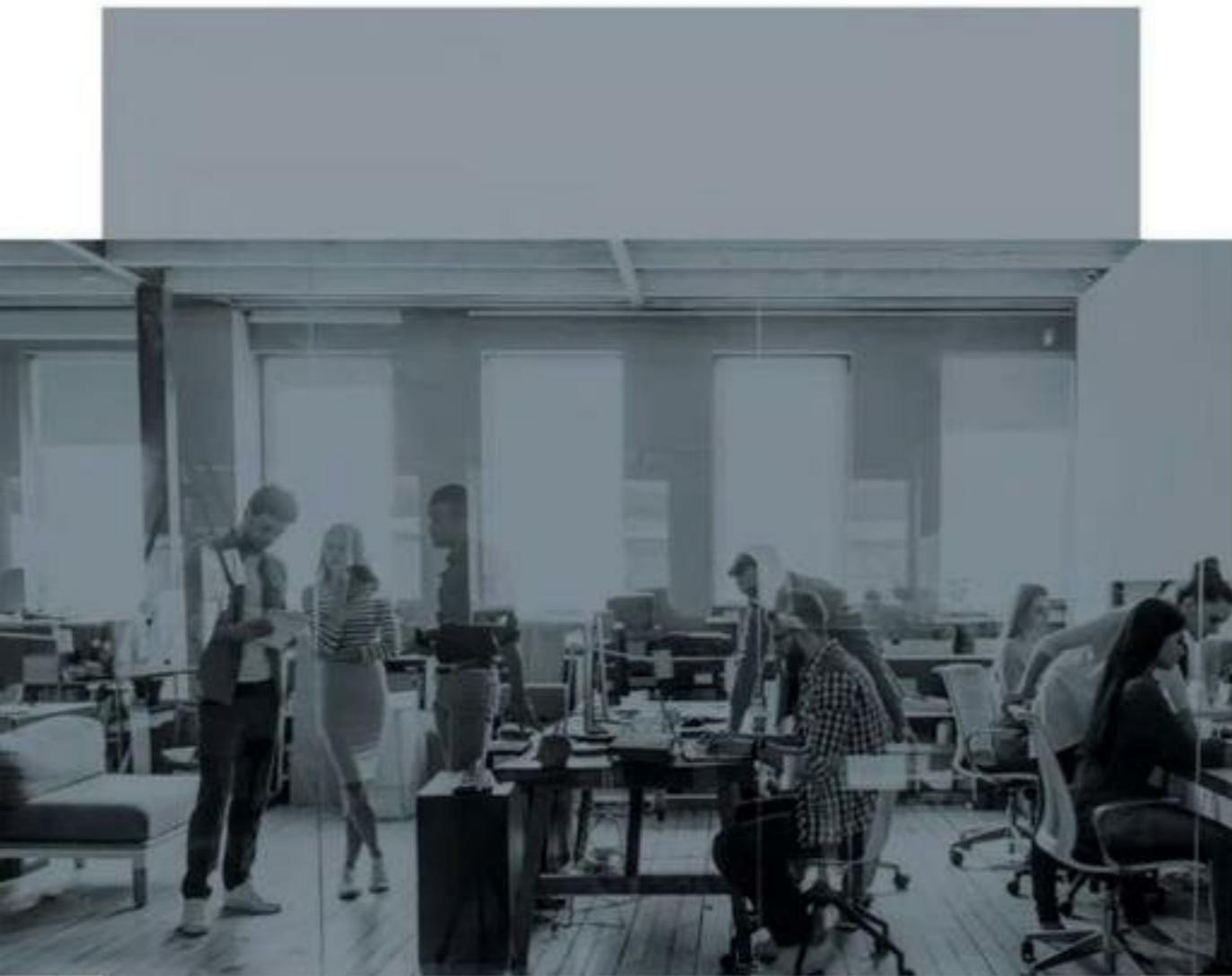
Aprovechamos la velocidad y capilaridad de este canal para que las inversiones digitales tengan un efecto real en la cuenta de resultados.

Para ello colaboramos de forma muy estrecha con nuestros clientes, desde la definición estratégica y operativa del proyecto, hasta la medición del ROI del mismo, pasando por el diseño de los flujos de información necesarios entre los departamentos de marketing y ventas.

app.gotomeeting.com está compartiendo tu pantalla.

Dejar de compartir

Ocultar



**Weroi es una firma con más de 10 años de experiencia en el desarrollo de proyectos de marketing comercial-digital, especializada en ayudar a empresas industriales y B2B en el desarrollo de internet como herramienta de captación de nuevas oportunidades de negocio.**

Aprovechamos la velocidad y capilaridad de este canal para que las inversiones digitales tengan un efecto real en la cuenta de resultados.

Para ello colaboramos de forma muy estrecha con nuestros clientes, desde la definición estratégica y operativa del proyecto, hasta la medición del ROI del mismo, pasando por el diseño de los flujos de información necesarios entre los departamentos de marketing y ventas.

|| app.gotomeeting.com está compartiendo tu pantalla.

Dejar de compartir

Ocultar

# METODOLOGÍA DE TRABAJO

Nuestra metodología de trabajo tiene como objetivo la obtención de **nuevas oportunidades de negocio**.

Para ello iniciamos los proyectos con una **reflexión estratégica** (*Fase 1*) que objetiviza los **indicadores de medición** (*Fase 2*) del proyecto y las **herramientas** a utilizar a nivel operativo (*Fase 3*) para que atiendan siempre a las necesidades del negocio y del equipo comercial.

F A S E

01

## ESTUDIO DE MERCADO Y PLAN COMERCIAL DIGITAL

- Análisis de mercado potencial digital
- Definición de buyer persona
- Definición de customer journey
- Diseño de plan comercial digital (subcanales y mensajes de impacto)

F A S E

02

## CONFIGURACIÓN DE HERRAMIENTAS DIGITALES Y SISTEMAS DE MEDICIÓN

- Conceptualización de tecnología necesaria
- Diseño
- Desarrollo
- Implantación de sistemas de medición

F A S E

03

## ACTIVACIÓN HERRAMIENTAS DIGITALES + RESULTADOS

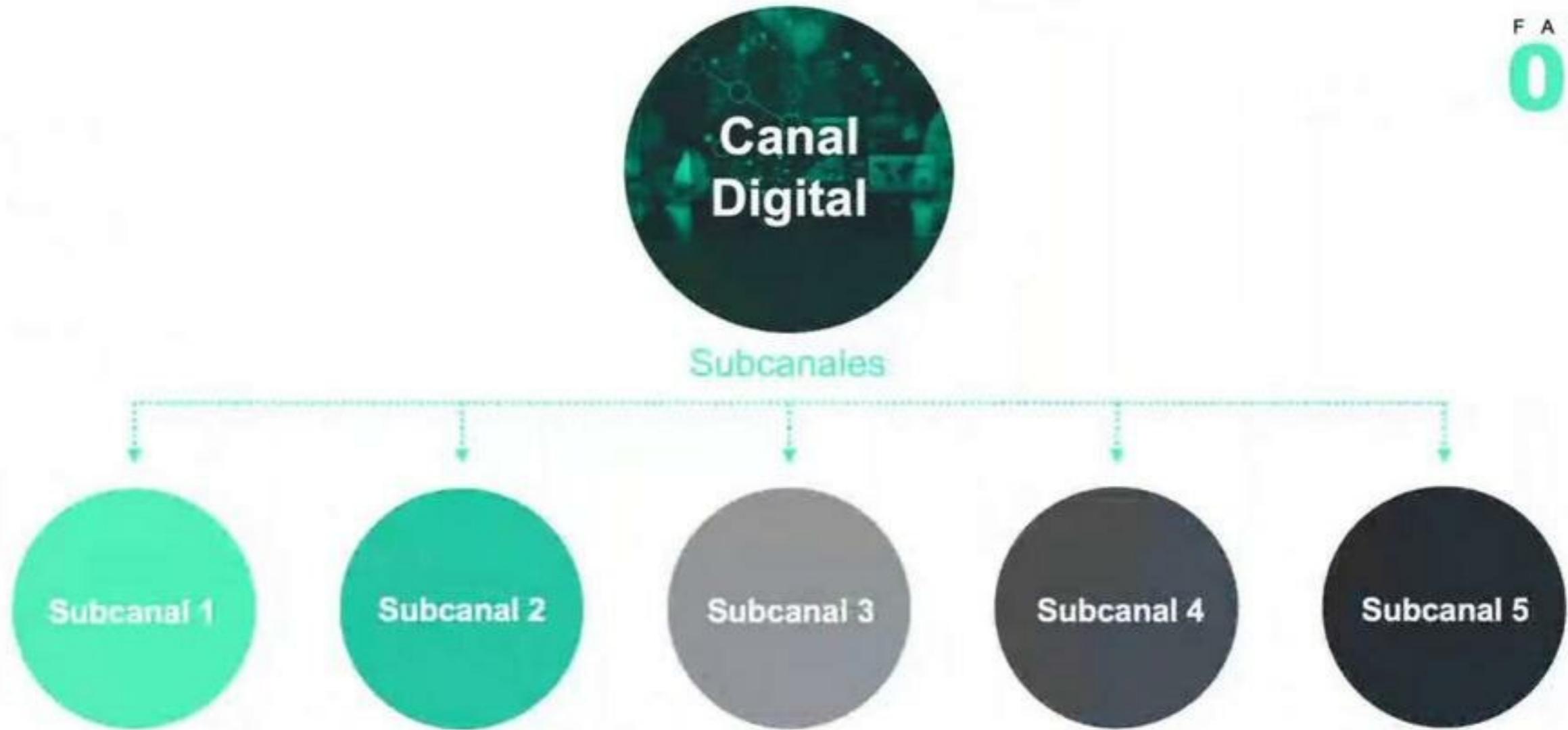
- Despliegue de plan de acción
- Reenfoco
- Reporting
- Resultados

F A S E

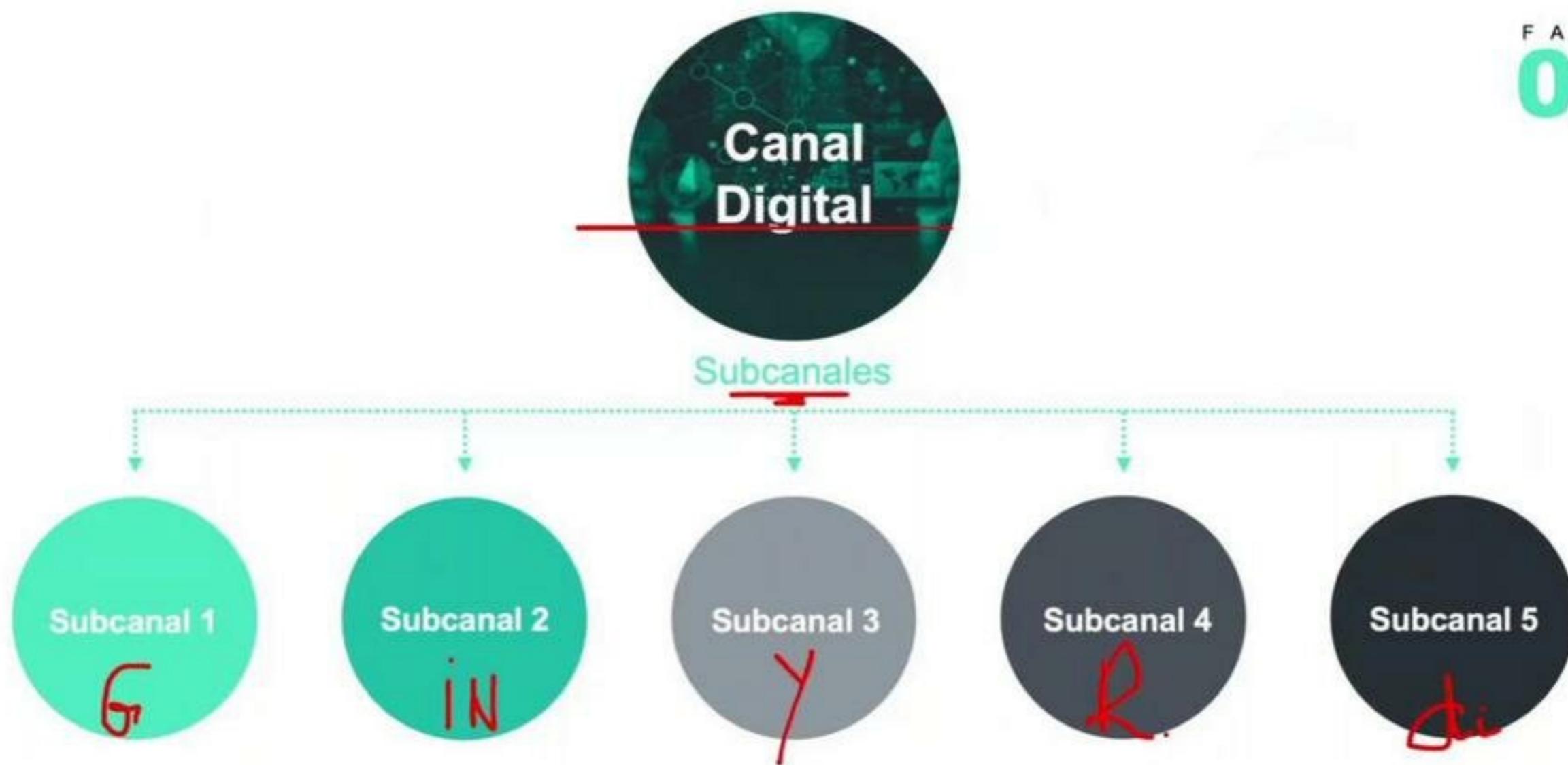
04

MARKETING AUTOMATION

HubSpot



¿Quién, cómo y en qué volumen está demandando mis productos y servicios?



¿Quién, cómo y en qué volumen está demandando mis productos y servicios?

SELECCIÓN DE HERRAMIENTAS DIGITALES

- HERRAMIENTA DIGITAL 1
- HERRAMIENTA DIGITAL 2
- HERRAMIENTA DIGITAL 3
- HERRAMIENTA DIGITAL 4
- ...

C  
R  
E  
A  
T  
I  
V  
I  
D  
A  
D  
E  
S  
  
C  
O  
P  
Y  
S  
  
P  
·  
V

LANDING PAGE / WEB

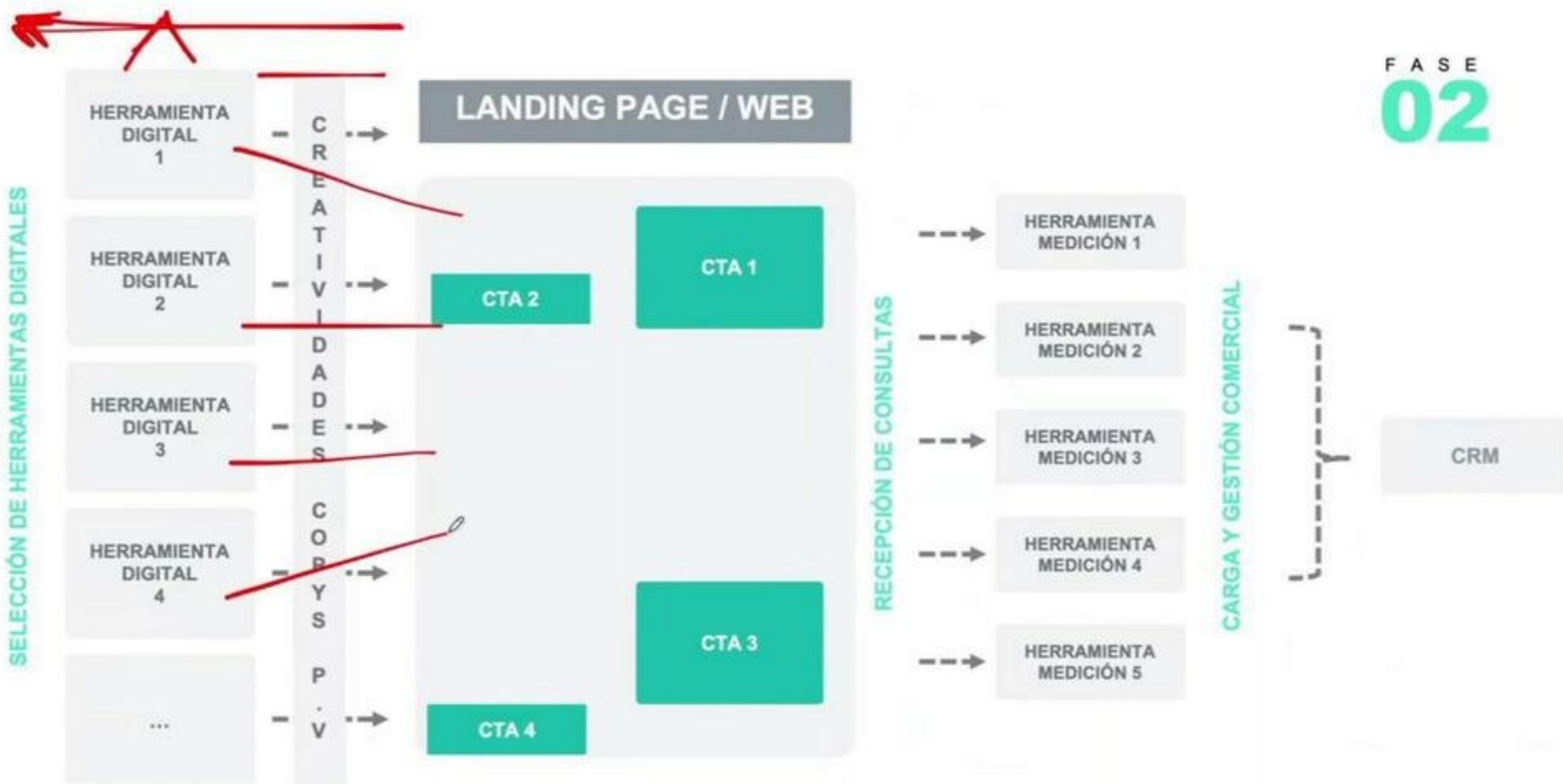


RECEPCIÓN DE CONSULTAS

- HERRAMIENTA MEDICIÓN 1
- HERRAMIENTA MEDICIÓN 2
- HERRAMIENTA MEDICIÓN 3
- HERRAMIENTA MEDICIÓN 4
- HERRAMIENTA MEDICIÓN 5

CARGA Y GESTIÓN COMERCIAL





¿Cómo voy a captar? app.gotomeeting.com está compartiendo tu pantalla. Dejar de compartir Ocultar ROI del proyecto?

# HÁBLANOS DE OBJETIVOS



## **CAPTAR**

más negocio  
a través de Internet



## **ABRIR**

nuevos mercados  
internacionales



## **LANZAR**

nuevos productos  
y servicios



## **PROSPECTAR**

nuevos sectores  
objetivo



## **RENTABILIZAR**

asistencia  
a ferias

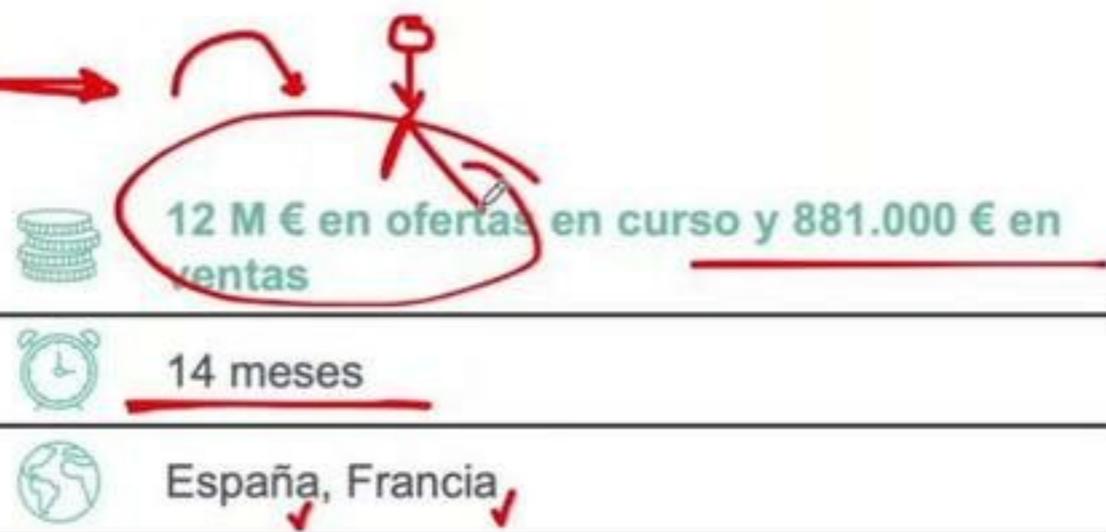


## **DIVERSIFICAR**

el negocio hacia nuevos  
mercados y sectores

## Sector elevación

Empresa con 50 años de trayectoria con necesidades de **promoción en mercado nacional** y **nuevos mercados** como Francia.



|| app.gotomeeting.com está compartiendo tu pantalla.

Dejar de compartir

Ocultar

## Sector automoción

Empresa con necesidades de desarrollo de **negocio internacional** para el sector automoción y el desarrollo de una **nueva línea de negocio: mobiliario**.



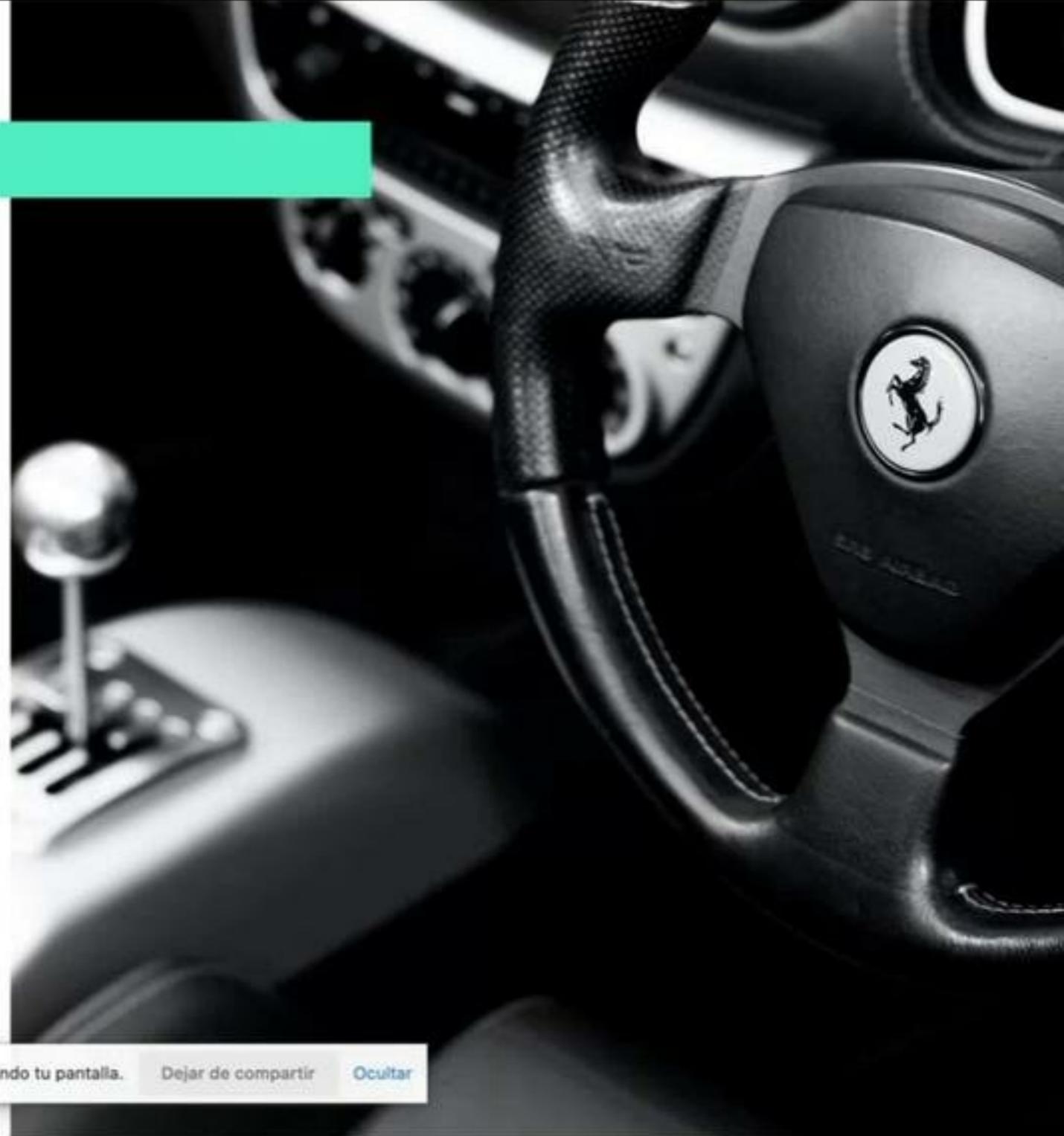
10 M € en potencial y 1 M € ofertados en nuevos clientes



8 meses



Internacional, varios países





# Hay mercado en internet para mi empresa



## DEFINICIÓN DE NEGOCIO DIGITAL

Utilización de herramientas de marketing 2.0 para **potenciar y canalizar** el mercado generado a través buscadores al departamento comercial tradicional de la empresa.



|| app.gotomeeting.com está compartiendo tu pantalla.

Dejar de compartir

Ocultar

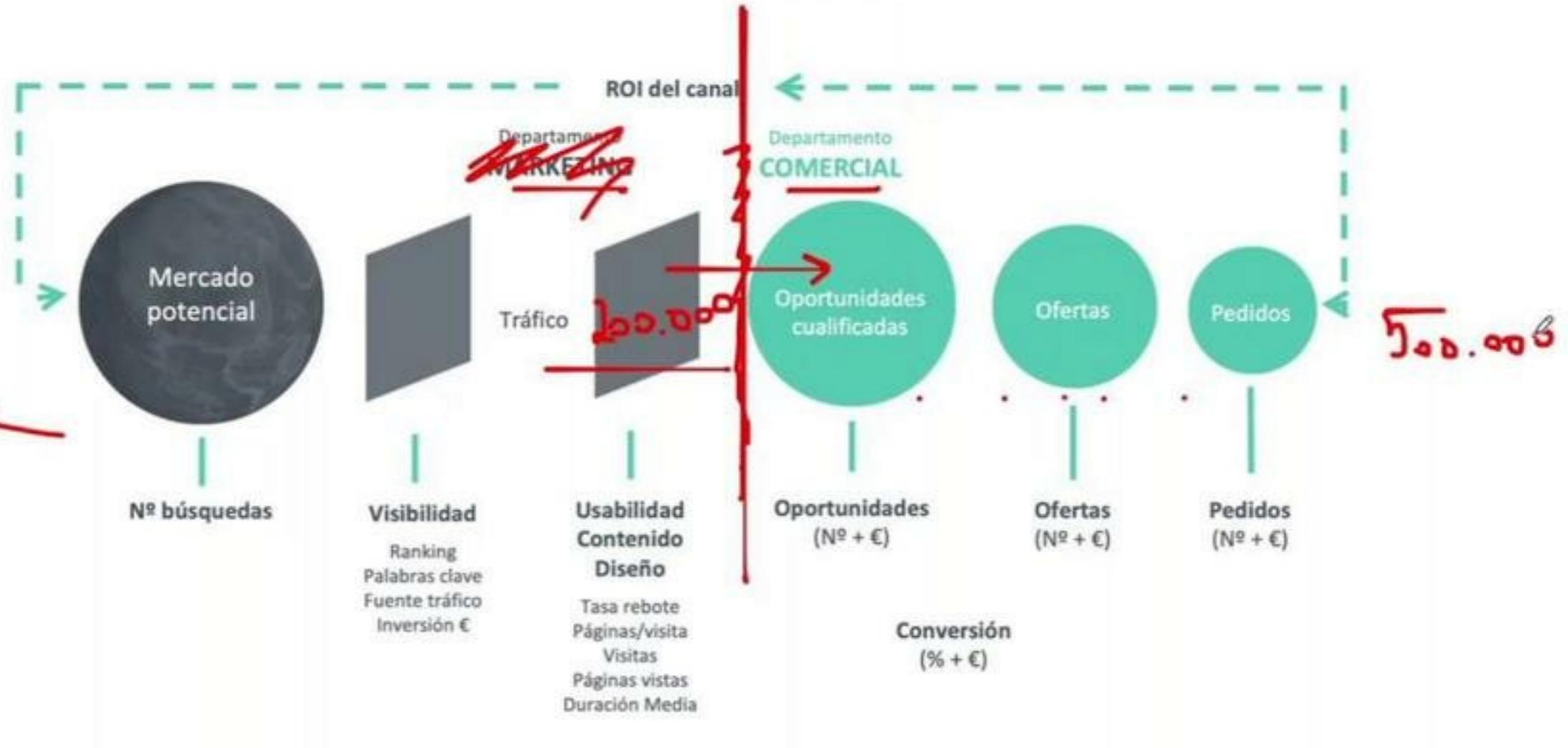
## CARACTERÍSTICAS DEL CANAL DIGITAL

A diferencia del marketing tradicional, internet permite establecer **métricas** en cada una de las fases del proceso...



## CARACTERÍSTICAS DEL CANAL DIGITAL

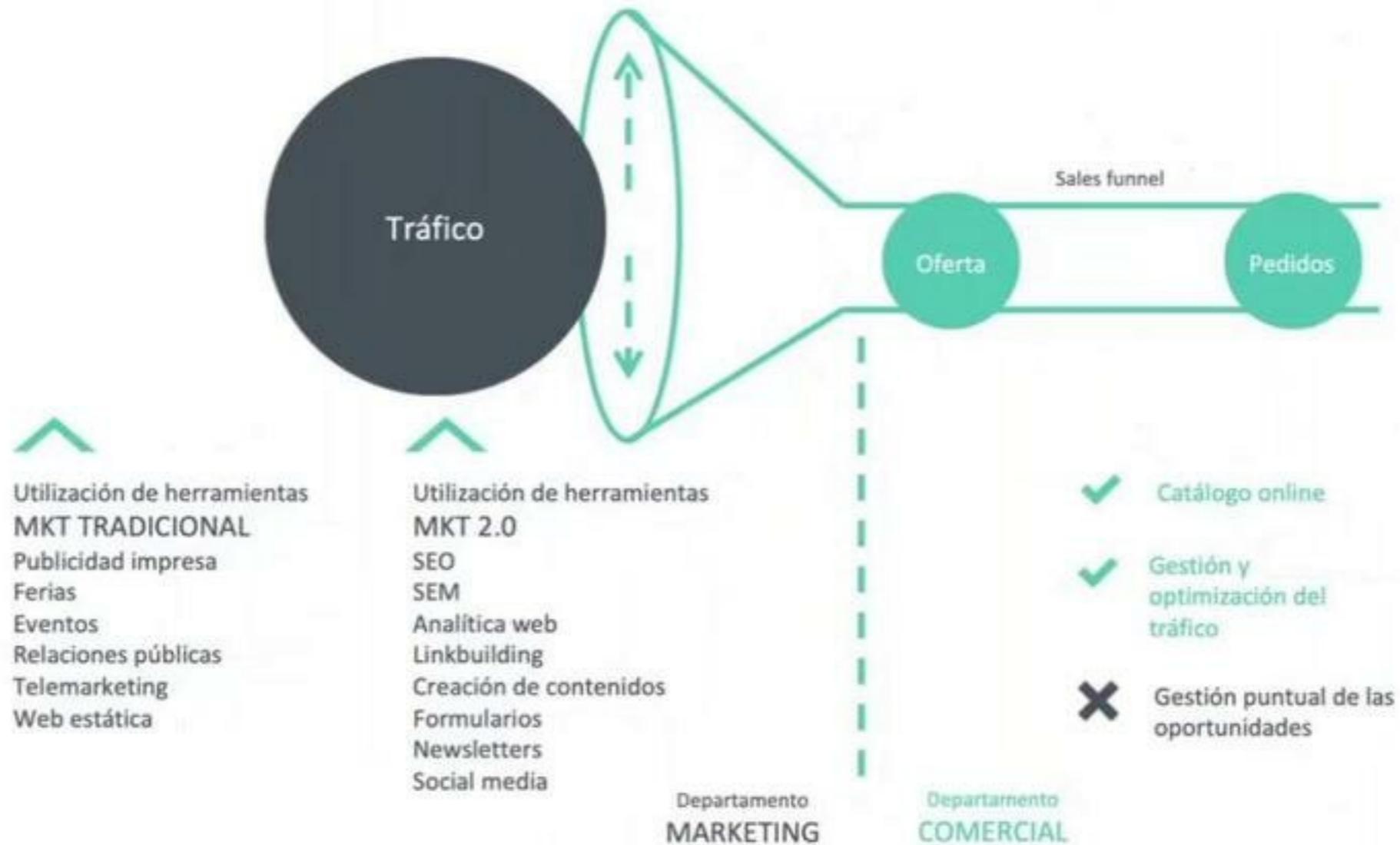
A diferencia del marketing tradicional, internet permite establecer **métricas** en cada una de las fases del proceso...



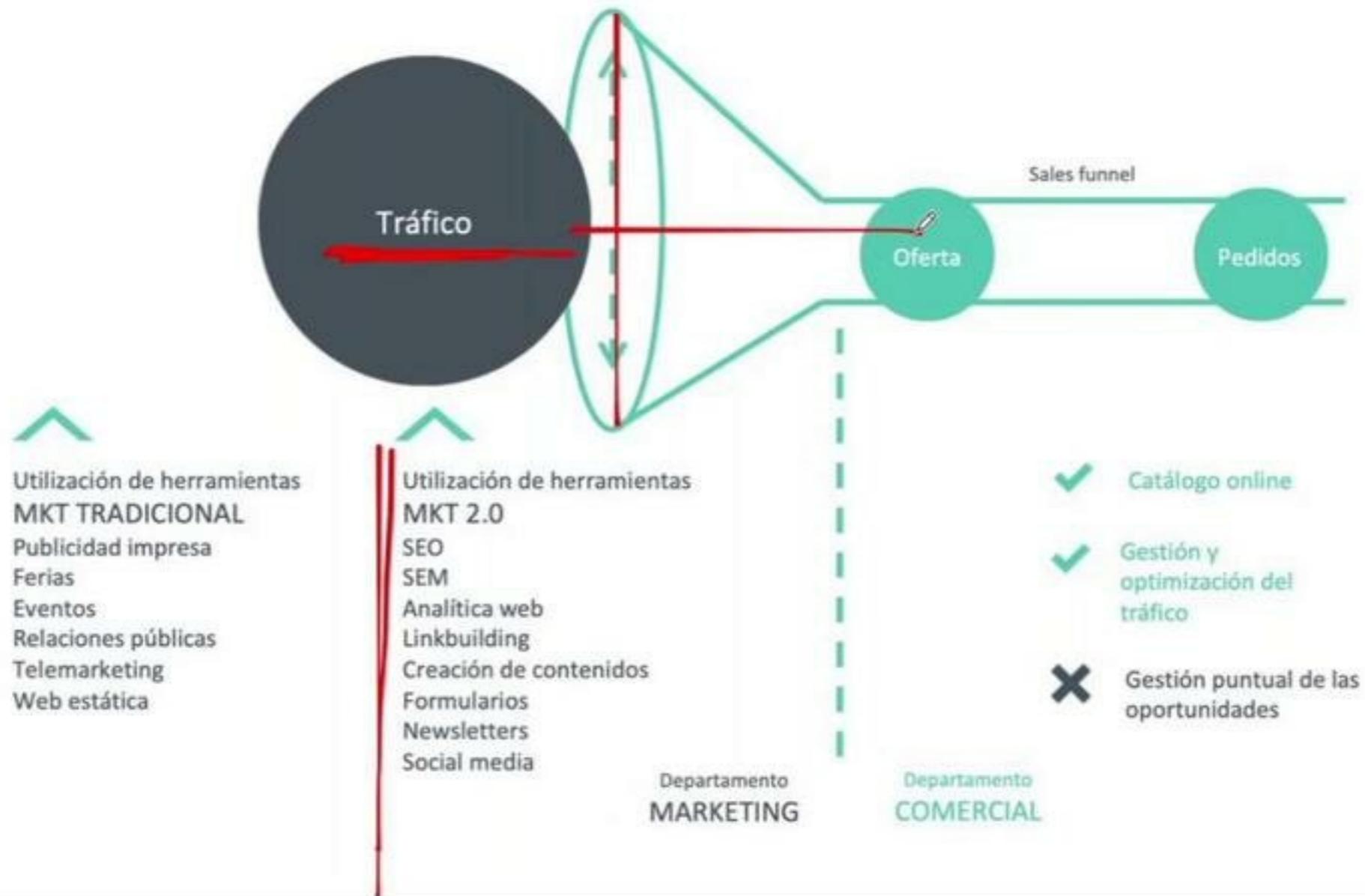
## GESTIÓN TRADICIONAL DEL CANAL EN ENTORNOS B2B



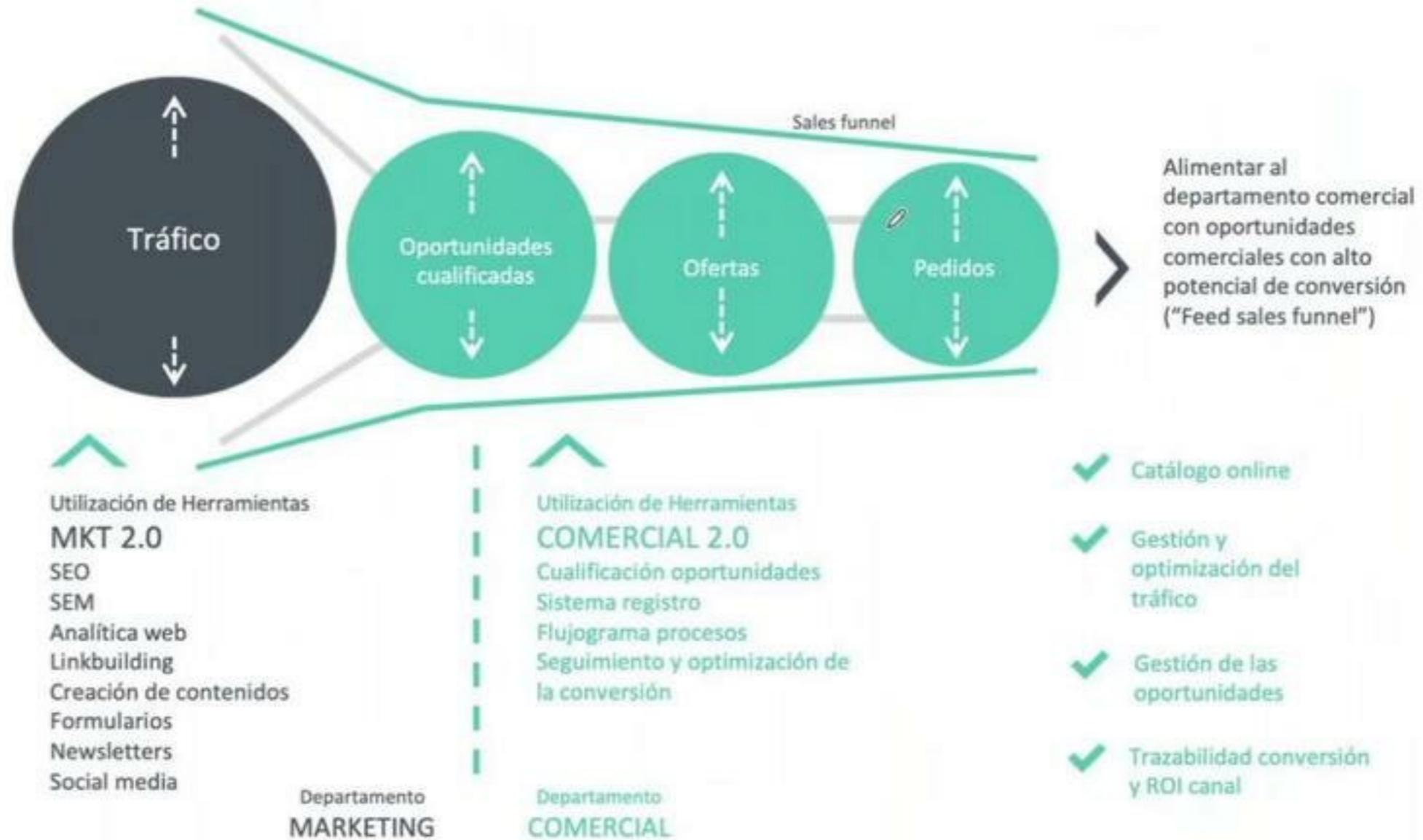
## GESTIÓN DEL CANAL POR AGENCIAS



## GESTIÓN DEL CANAL POR AGENCIAS



# GESTIÓN INTEGRAL DEL CANAL



¿HAY MERCADO EN INTERNET PARA MI EMPRESA?

GOOGLE

**Google**

Keyword Planner

Análisis de **mercado potencial** a través de una o varias palabras clave. Nos ofrece información de: volumen de búsquedas, competencia SEO y competencia SEM.

**über** suggest

Herramienta **sugeridora de ideas de palabras** clave para obtener una muestra representativa de términos a analizar respecto a un sector, actividad, unidad de negocio o producto.

## ¿HAY MERCADO EN INTERNET PARA MI EMPRESA?

### Google Trends

Análisis de **tendencias, estacionalidades y mercados de interés** a través de una o varias palabras clave. Nos ofrece información desde el año 2004 y nos permite comparar uno o más términos entre sí.

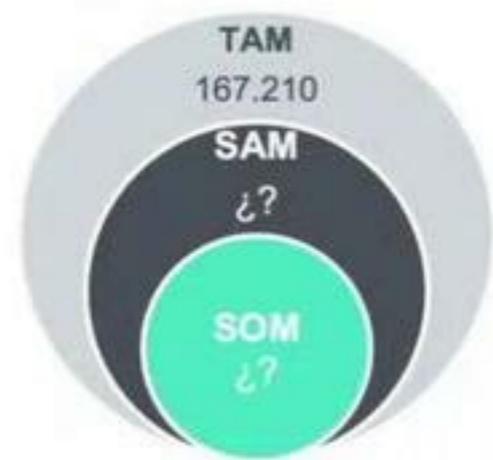
### LinkedIn

Red Social profesional orientada a la **búsqueda de empleo y captación de oportunidades de negocio**. Nos ofrece la oportunidad de filtrar y segmentar a nuestro público objetivo a través de múltiples filtros: sector, cargo, experiencia, etc.

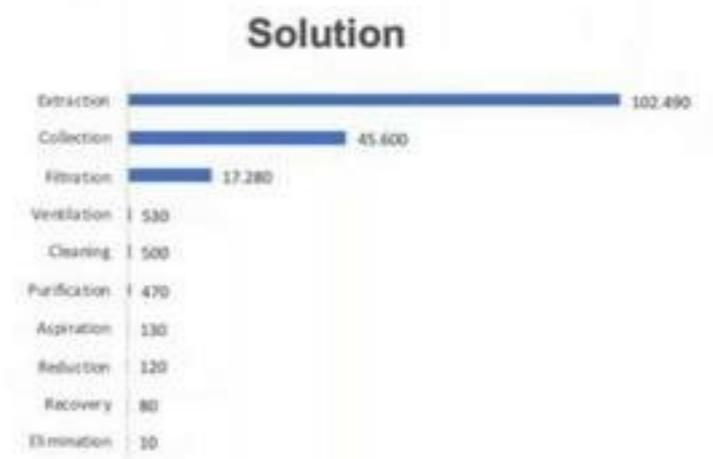
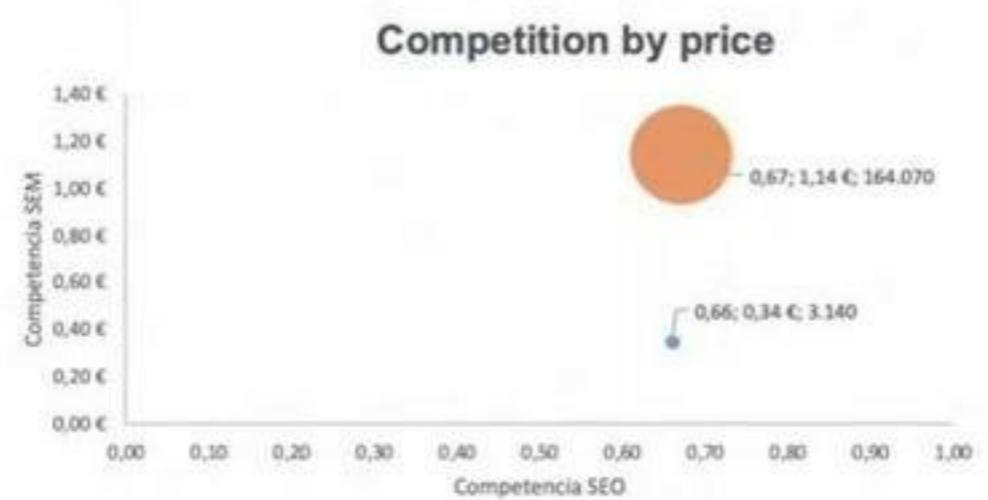
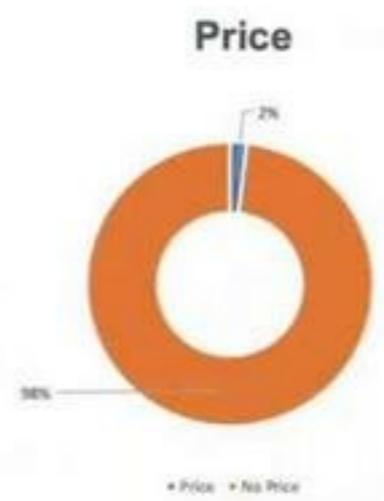
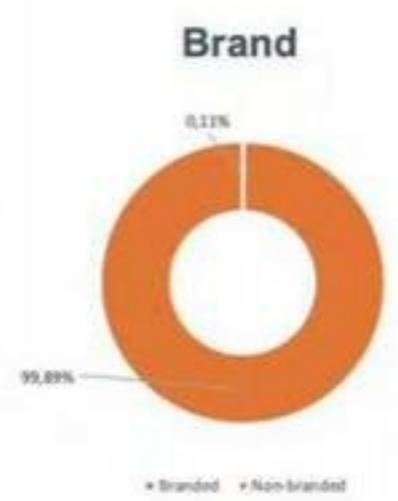
# ¿HAY MERCADO EN INTERNET PARA MI EMPRESA?

Potential market and competition - KW

| United Kingdom  
| English



Addressable market: ¿?%  
We lose every year  
¿? business opportunities



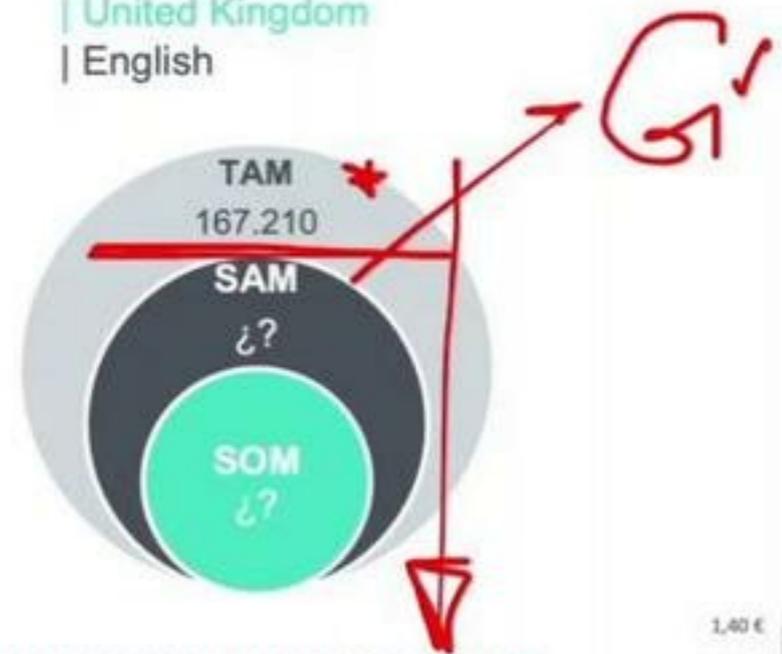
TAM: Potential market (Annual search volume)  
SAM: Served market (Web visits)  
SOM: (Received enquiries)

Addressable market: % of addressable market over the existing total

# ¿HAY MERCADO EN INTERNET PARA MI EMPRESA?

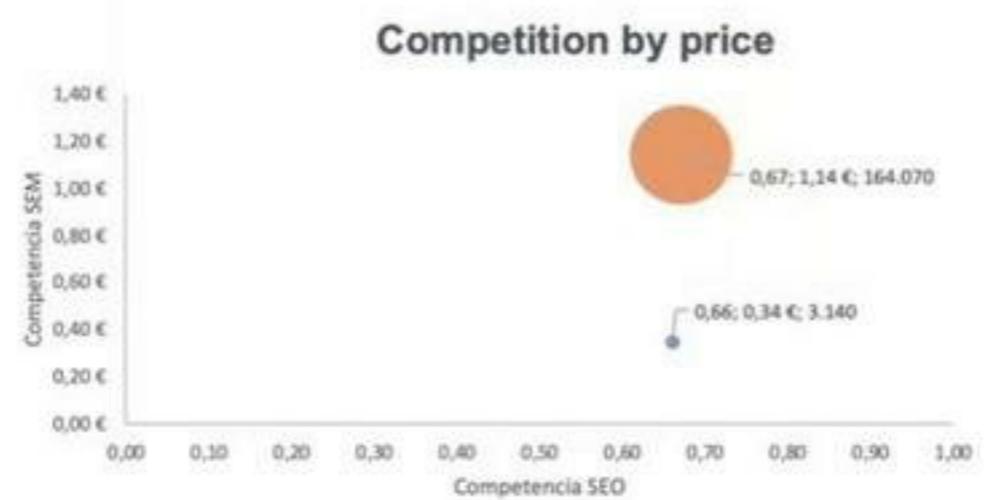
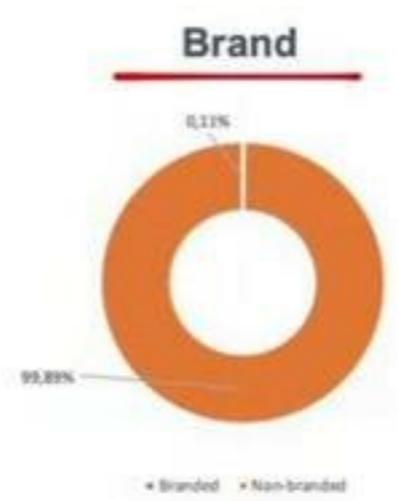
Potential market and competition - KW

| United Kingdom  
| English

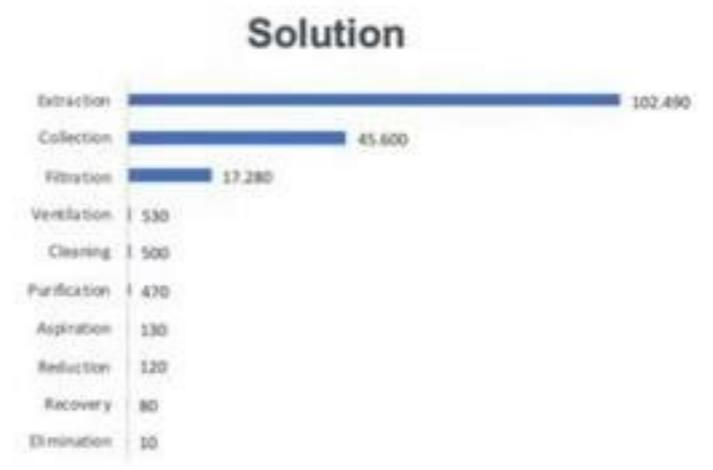


Addressable market: ¿?%  
We lose every year  
¿? business opportunities

TAM: Potential market (Annual search volume)  
SAM: Served market (Web visits)  
SOM: Obtained market (Received enquiries)



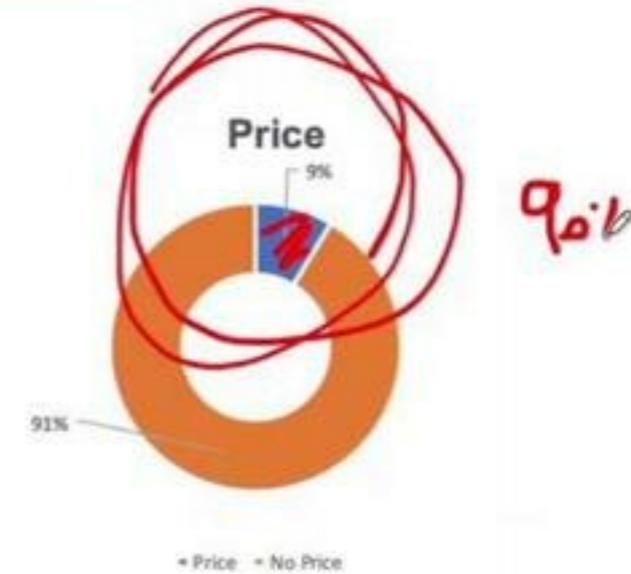
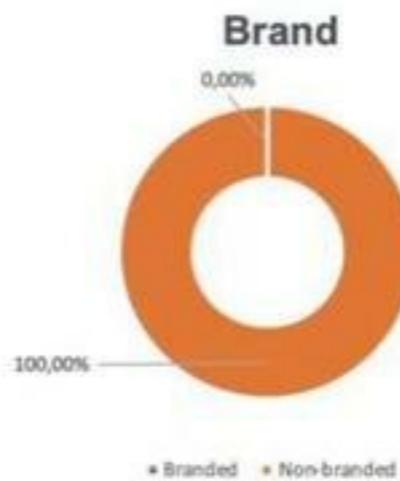
Addressable market: % of addressable market over the existing total



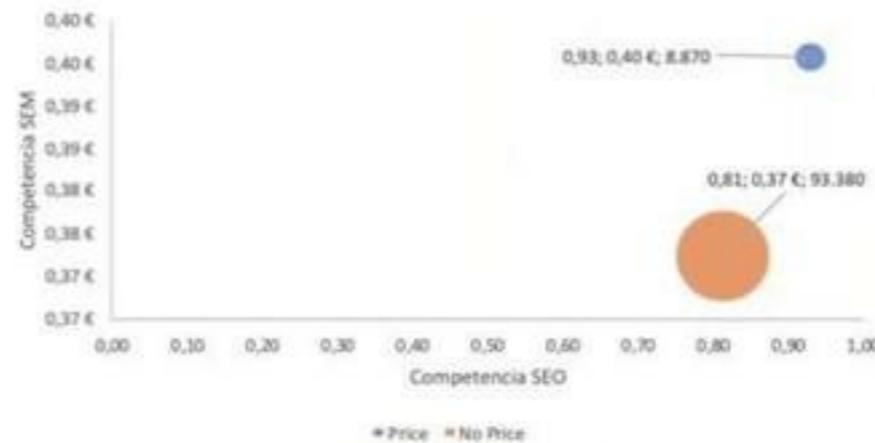
# ¿HAY MERCADO EN INTERNET PARA MI EMPRESA?

Potential market and competition - KW

| Spain  
| Spanish



## Competition by price



## Solution



Addressable market: ¿?%  
We lose every year  
¿? business opportunities

TAM: Potential market (Annual search volume)  
SAM: Served market (Web visits)  
SOM: Obtained market (Received enquiries)

Addressable market: % of addressable market over the existing total

# ¿HAY MERCADO EN INTERNET PARA MI EMPRESA?

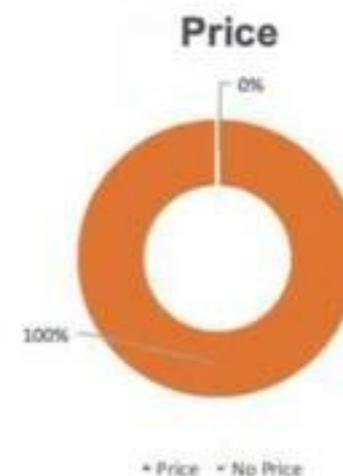
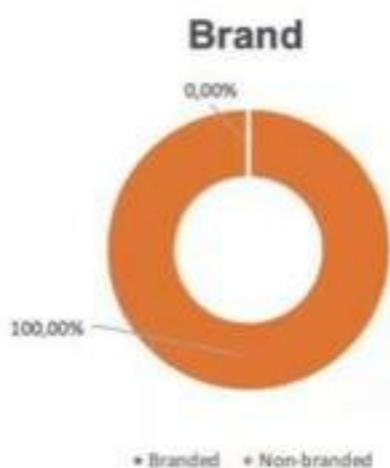
Potential market and competition - KW

| France  
| French

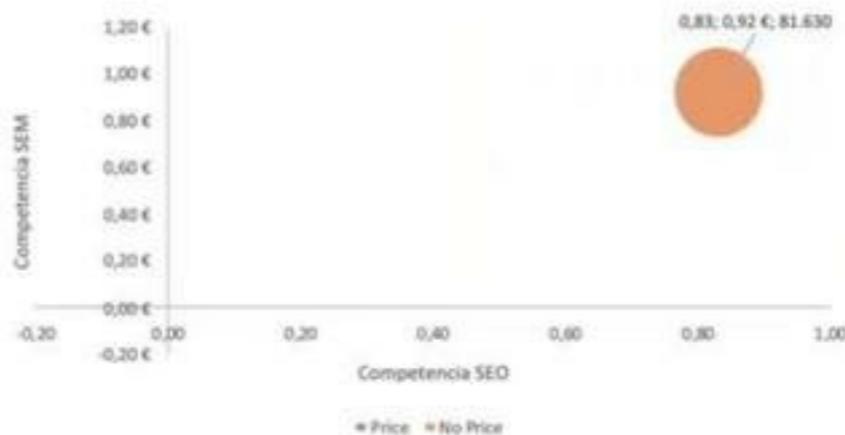


**Addressable market: ¿?%**  
We lose every year  
¿? **business opportunities**

TAM: Potential market (Annual search volume)  
SAM: Served market (Web visits)  
SOM: Obtained market (Received enquiries)

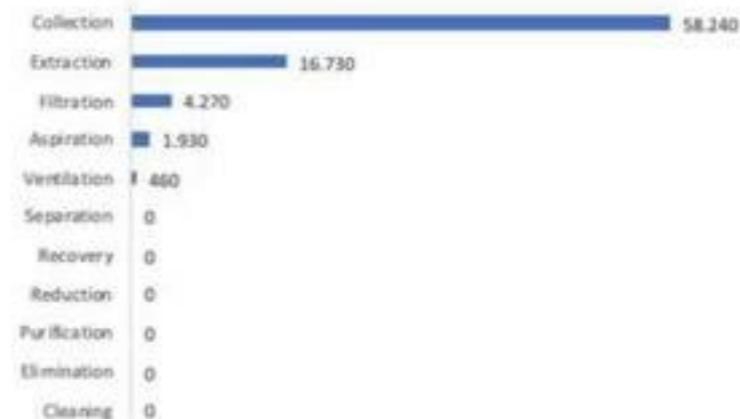


## Competition by price



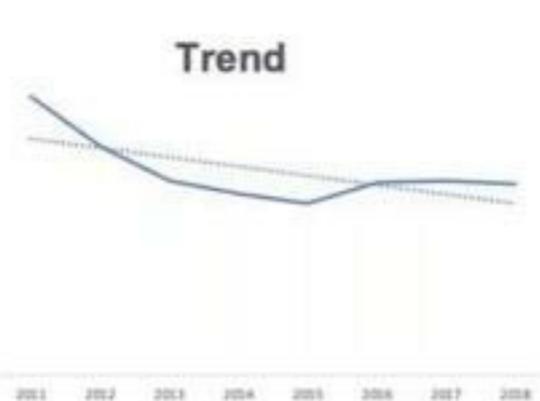
Addressable market: % of addressable market over the existing total

## Solution



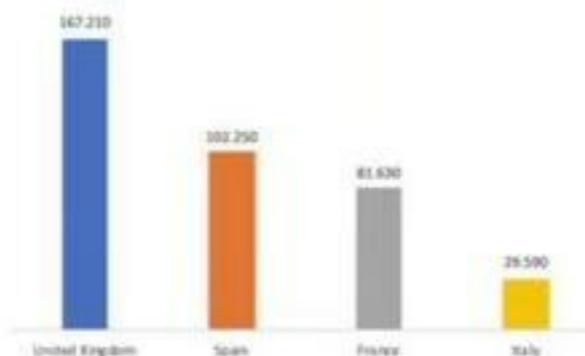
# ¿HAY MERCADO EN INTERNET PARA MI EMPRESA?

Trends and seasonality - KW



Addressable market: ?%  
We lose every year  
? business opportunities

TAM by target market



Competition by target market



TAM: Potential market (Annual search volume)  
Trend: Increase, decrease or stagnation of the interest of a product or a service over time  
Seasonality: Increase, decrease or stagnation of the interest of a product or a service over the last year

SAM: Served market (Web visits)  
SOM: Obtained market (Received enquiries)  
Addressable market: % of addressable market over the existing total

## ¿HAY MERCADO EN INTERNET PARA MI EMPRESA?



**195**

empresas

Empresas de ingeniería para el sector de la seguridad

Chubb Iberia, S.L.



**475**

empresas

Instalaciones eléctricas

AETech  
(Aplicacions Elèctriques S.A)



**234**

empresas

Sistemas de seguridad

Clece Seguridad



**292**

empresas

Ayuntamientos y mancomunidades

Ayuntamiento de Málaga



**48**

perfiles

Juan Ramon de Torre – Systems Engineering Project Manager



**303**

perfiles

Alberto Gutiérrez Perojo – Jefe de proyecto Automatización



**87**

perfiles

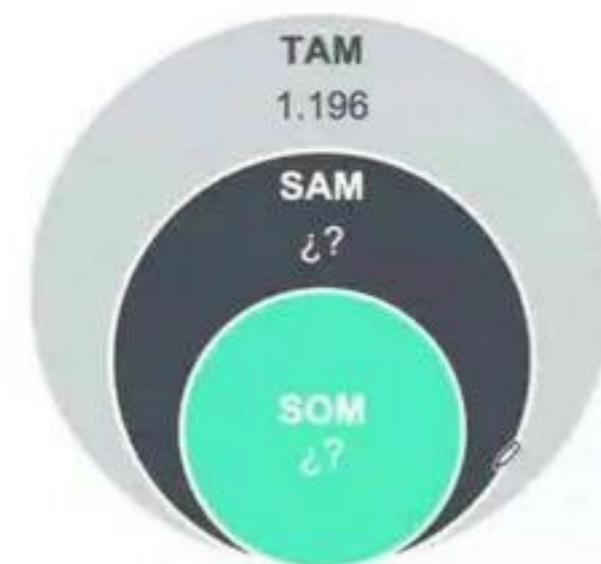
Diago Puerto - Director y Jefe de seguridad



**44**

perfiles

Roberto Jaramillo Martínez - Concejal



Mercado alcanzable: ¿?%  
Perdemos cada año  
¿? oportunidades de negocio

## ¿HAY MERCADO EN INTERNET PARA MI EMPRESA?



**195**

empresas

Empresas de ingeniería para el sector de la seguridad

Chubb Iberia, S.L.



**475**

empresas

Instalaciones eléctricas

AETech  
(Aplicacions Elèctriques S.A)



**234**

empresas

Sistemas de seguridad

Clece Seguridad



**292**

empresas

Ayuntamientos y mancomunidades

Ayuntamiento de Málaga



**48**

perfiles

Juan Ramon de Torre – Systems Engineering Project Manager



**303**

perfiles

Alberto Gutiérrez Perojo – Jefe de proyecto Automatización



**87**

perfiles

Diego Puerto - Director y Jefe de seguridad



**44**

perfiles

Roberto Jaramillo Martínez - Concejal

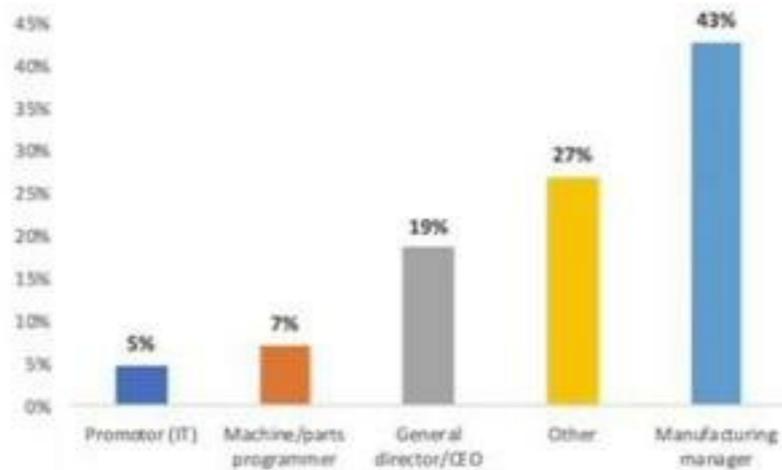


Mercado alcanzable: ¿?%  
Perdemos cada año  
¿? oportunidades de negocio

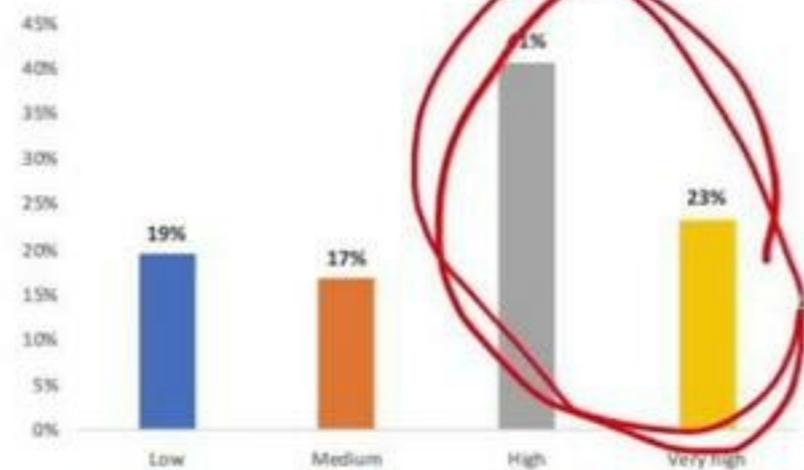
## ¿HAY MERCADO EN INTERNET PARA MI EMPRESA?

Potential market – LinkedIn Sales – USA

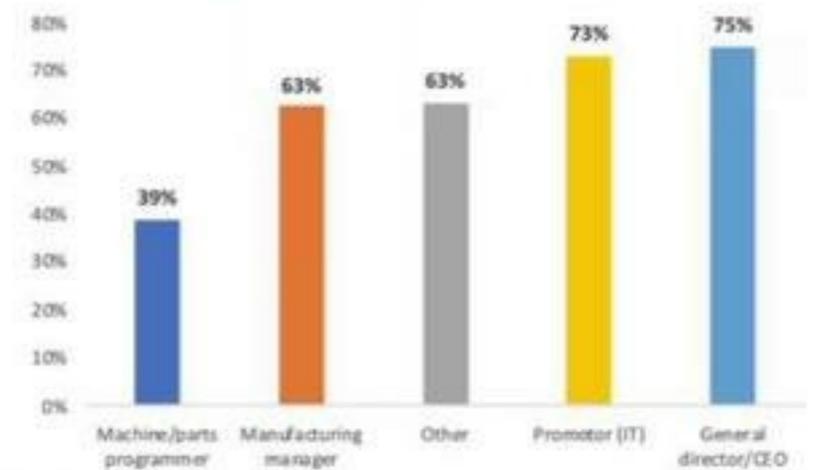
### Profiles by position (%)



### Profiles quality (total)



### High/Very High profiles by position



Low quality profiles: 1 to 50 connections  
Medium quality profiles: 50 to 100 connections

High quality profiles: 100 to 400 connections  
Very high quality profiles: more than 400 connections

# EJEMPLO DE REPORTE

## PUNTO DE PARTIDA

Contactan con nosotros tras realizar varios proyectos digitales fallidos, sin incidencia en la cuenta de resultados de la compañía. Tras conocer nuestra propuesta de valor deciden contar con nuestros servicios para desarrollar a nivel comercial la nueva línea de negocio de venta de producto, que esperan que en medio plazo sea la principal fuente de ingresos de la compañía.

## OBJETIVOS DEL PROYECTO

### CAPTACIÓN DE NUEVAS OPORTUNIDADES DE NEGOCIO

- ▶ Definición de metodología y flujos de trabajo entre marketing y ventas
- ▶ Medición y trazabilidad de inversiones y retorno
- ▶ Branding y notoriedad de marca

**PÚBLICO OBJETIVO** End Users, OEMs e Ingenierías

**DURACIÓN DEL PROYECTO** 8 meses

**ALCANCE GEOGRÁFICO** España, México, Alemania y Reino Unido

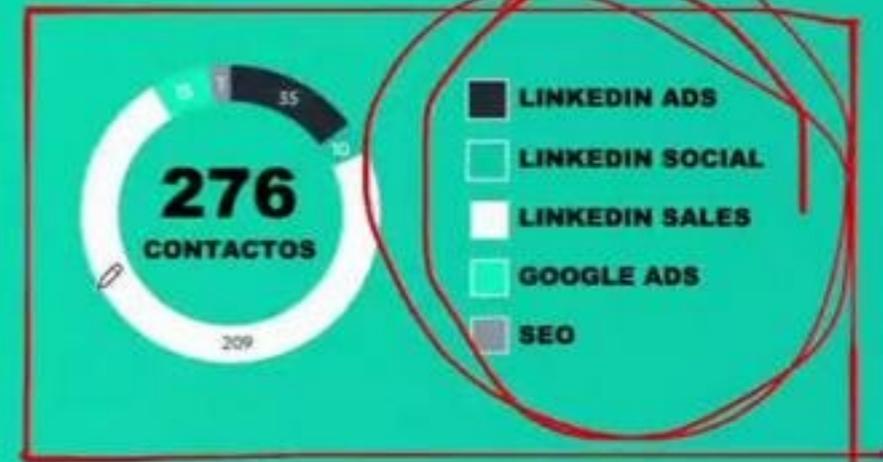
## POTENCIAL DE NEGOCIO GENERADO: OPORTUNIDADES ABIERTAS



## CONTACTOS GESTIONADOS Y PENDIENTES DE GESTIONAR



## CONTACTOS OBTENIDOS POR HERRAMIENTA





# Cómo integrar el canal digital en los procesos de ventas tradicionales

Los roles de:  
Marketing - Comercial - Gerencia

¿Cuáles son las funciones de los **responsables de marketing** en las empresas Industriales y B2B?

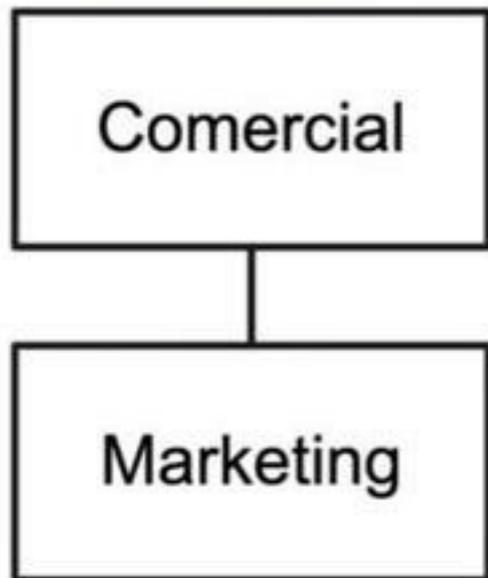
Las funciones de los **responsables comerciales**  
están mucho más claras:

**¡vender!**

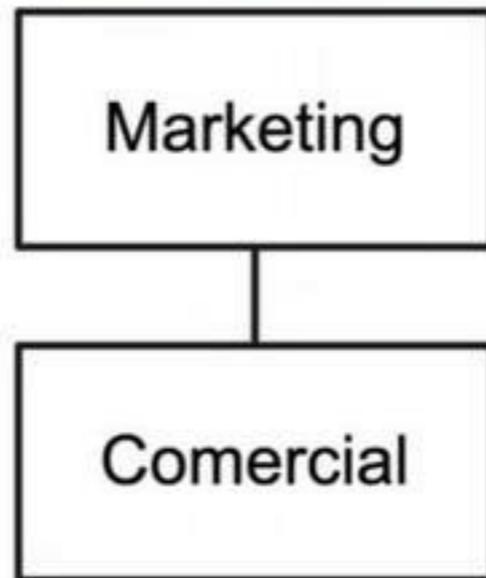
¿Y **qué lugar** ocupa cada uno de ellos en las empresas Industriales y B2B?

## Cómo integrar el canal digital en la estrategia de ventas offline

### OPCIÓN A



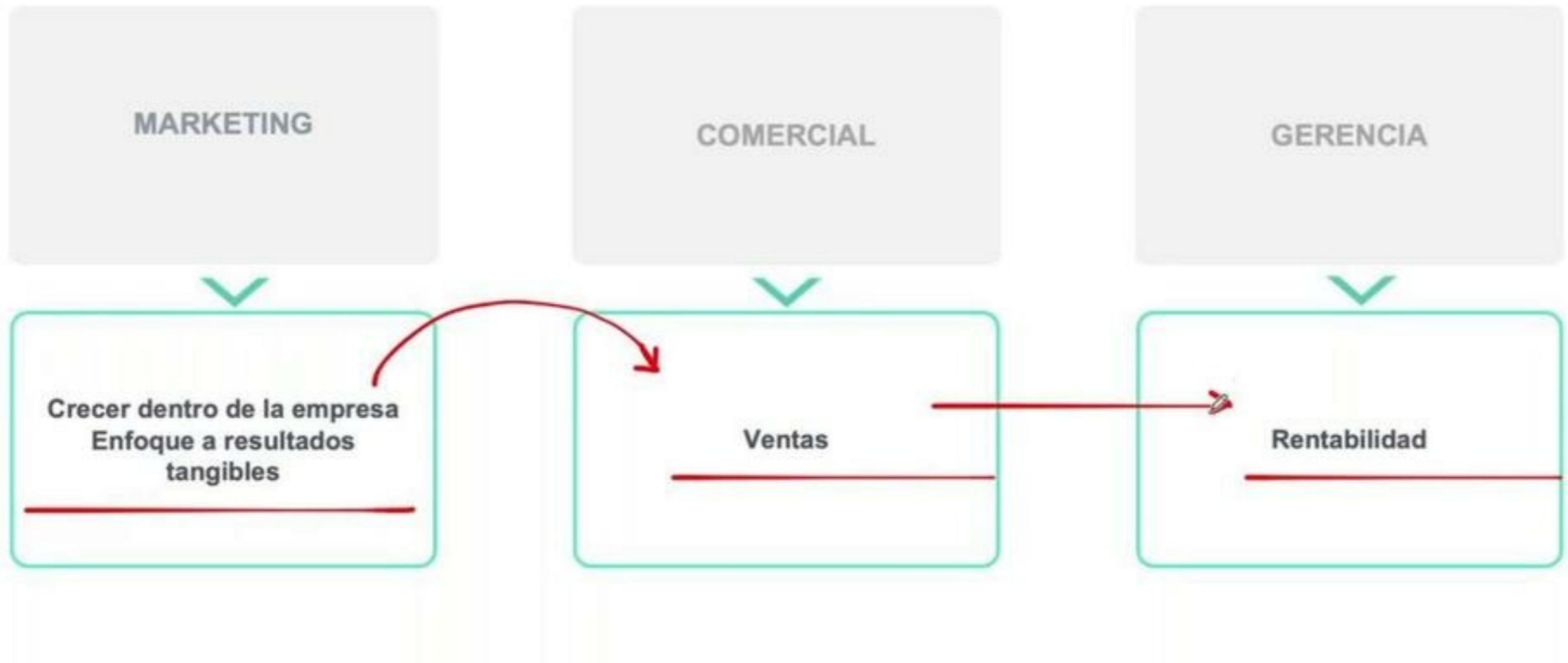
### OPCIÓN B



### OPCIÓN C

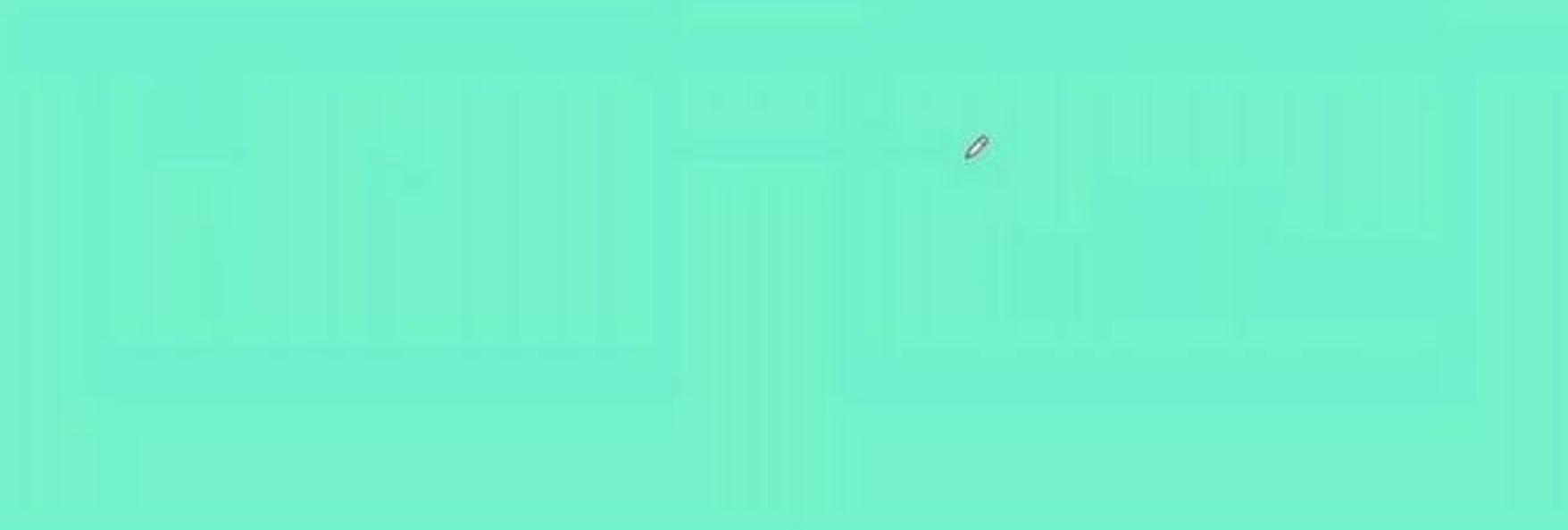


## Cómo integrar el canal digital en la estrategia de ventas offline





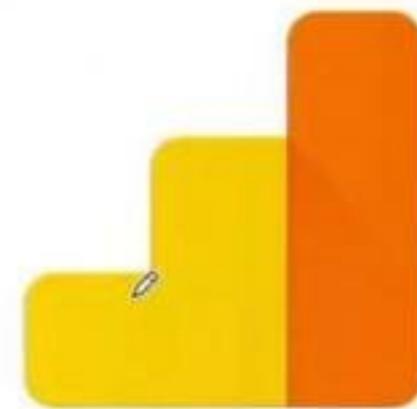
# Cuadro de mando



CUADRO DE MANDO



VS



Google Analytics

## CUADRO DE MANDO

### Marketing reporta resultados analíticos intangibles...



## FIGURAS: MARKETING Y COMERCIAL

**La diferencia está en dónde se pone el foco...**

- Marketing pone el foco en reportar la **operativa** de las campañas, Comercial en los **resultados** obtenidos.
- Comercial reporta en términos de **retorno y rentabilidad**, Marketing en términos de **visibilidad**.
- ¿Por qué ocurre esto?

## CUADRO DE MANDO

El efecto del marketing digital  
en las ventas **se puede medir:**  
solo hay que **querer y saber**  
cómo hacerlo

## CUADRO DE MANDO

Pero para que esto ocurra el **departamento de marketing** necesita de la **colaboración** del equipo comercial- gerencia

## CUADRO DE MANDO

VARIABLE	SUBCANAL 1	SUBCANAL 2
MERCADO POTENCIAL	¿?	¿?
VISITAS	1000	500
CONSULTAS	10	50
CUALIFICADAS	8	5
OFERTAS	2.000.000	4.000.000
VENTAS	500.000	1.000.000

**«Hay que empezar a cambiar cuando las cosas van bien, para que sigan yendo bien»**

---

José Rolando Álvarez, Grupo Norte

**«Las ideas son cómodas. Su ejecución no»**

---

Michael Dell