



ORGANIZACIÓN DE LAS NACIONES UNIDAS
PARA EL DESARROLLO INDUSTRIAL

OBJETIVOS DE DESARROLLO
SOSTENIBLE



Estrategia de promoción de ventas internacionales



El progreso
es de todos

Mincomercio





Métodos de acercamiento a compradores

1.

Participación
en eventos y
ferias
sectoriales

2.

Registro de
nuevos
proveedores
en portales de
las empresas

3.

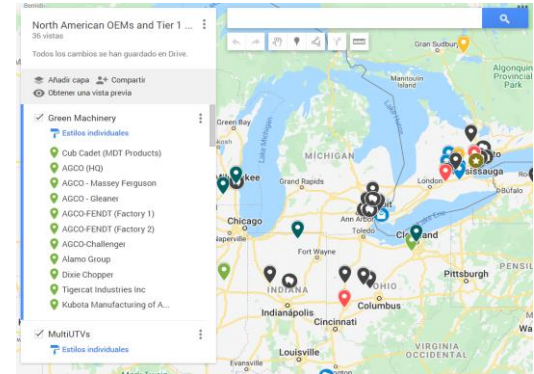
Captación de
interesados
mediante
contacto
directo

1. Participación en eventos y ferias

Ferias 1er semestre 2020:



Visitas a plantas:



Stand-by hasta que sea posible y segura la actividad

2. Registro en portales de las empresas



3. Captación por contacto directo

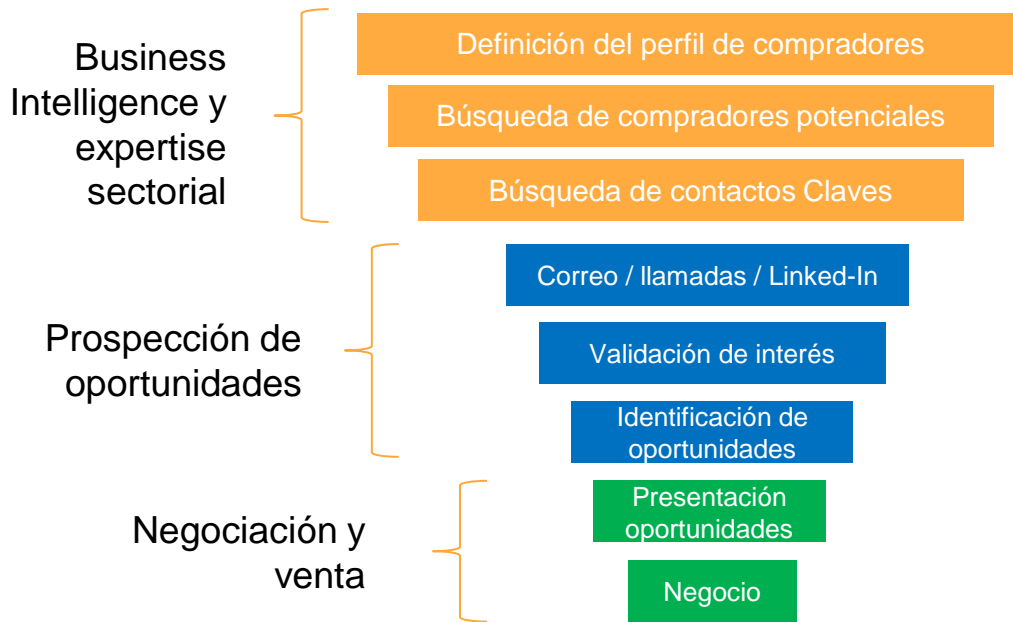
Estamos utilizando metodologías y herramientas (gratuitas y de pago) de **outbound marketing** de la mano de **expertos sectoriales** de ONUDI con el objetivo de captar e interesar posibles compradores mediante métodos directos, como recomendaciones por parte de terceros y acercamiento en frío.



+



3. Captación por contacto directo



3. Captación por contacto directo

Metodología Outbound 2.0

PREDICTABLE REVENUE
Turn Your Business Into A Sales Machine With
The \$100 Million Best Practices Of Salesforce.com

AARON ROSS
& MARYLOU TYLER

"Alexander Graham Bell discovered the telephone, Thomas Edison discovered electricity and Aaron Ross discovered the Enterprise Market for Salesforce.com."
SHELLY DIMENPORT - VP Worldwide Sales at Replicon & ex VP Corporate Sales at Salesforce.com

Se basa en la experiencia de Salesforce.com, el cual usa un enfoque innovador de prospección outbound que les permitió sumar más de 100 millones de dólares en ingresos recurrentes y crecientes en unos pocos años, la metodología es ampliamente usada en todo el mundo, la cual no implica llamadas en frío y es diferente a las técnicas de prospección comercial clásicas.

3.1. Business Intelligence

Business Intelligence y expertise sectorial

Definición del perfil de compradores

Busqueda de compradores potenciales

Búsqueda de contactos específicos

Fabricantes OEM y TIER-1 (grandes) en Norte América que producen bajos volúmenes de vehículos, como:

- Trucks
- Buses
- Three-wheelers
- UVs & ATV
- Snowmobiles
- Golf cars
- Commercial Vehicles
- Green Machinery
- Yellow Machinery
- Warehouse Machinery

3.1. Business Intelligence

Business Intelligence y expertise sectorial

Definición del perfil de compradores

Busqueda de compradores potenciales

Búsqueda de contactos específicos

Busqueda por parte de expertos sectoriales de ONUDI, posibles compradores de partes en bases de datos internacionales disponibles en internet y de pago, teniendo en cuenta:

- Tipos de productos de compradores
- Requerimientos de proveeduría específicos
- Capacidades industriales de empresas colombianas.

3.1. Business Intelligence



Snovio

Business Intelligence y expertise sectorial

Definición del perfil de compradores

Busqueda de compradores potenciales

Búsqueda de contactos claves

Usamos herramientas principalmente de pago para encontrar dentro de las empresas los Nombres, Cargos, emails y telefonos de los responsables de:

- Compras / purchasing / buyer
- Procurement
- Supply chain
- Proveedores /suppliers
- Sourcing
- Otros.



3.1. Business Intelligence

Una vez tenemos las empresas identificadas y contactos claves, todo se ingresa a un CRM que montamos exclusivamente para esta función, el cual tiene más de 20 datos relativos a las empresas y contactos.

Name	VC	Type of Vehicle	Funnel status	Type of company	Website	Lines	Source	Mod. By	Date Modified
ABC Group Inc.	Tier-1	Green-Machinery	Cold contact	North American Manufacturer	http://abc-technologies.com/	bobette	TrackWorld	afan	05/13/2020 21:45
Ace Manufacturing Inc.	Mainly aftermarket	Trucks and commercial vehicles	1st contact attempt	North American Manufacturer	http://www.aceparts.com/	XXXXXXXXXX	TrackWorld	afan	04/22/2020 17:11
AGCO - Glean	DEM	Green-Machinery	Validated without contact info	North American Manufacturer	https://www.agco.com/careers/benefits/	afan	Rueda 2019	bobette	04/28/2020 08:48
AGCO - Allisue Ferguson	DEM	Green-Machinery	Cold contact	North American Manufacturer	https://www.ferguson.com/	afan	Rueda 2019	bobette	04/28/2020 08:48
AGCO Corporation	DEM	Green-Machinery	Cold contact	North American Manufacturer	http://www.agco.com/	afan	Rueda 2019	afan	05/06/2020 08:21
AGCO-PENET	DEM	Green-Machinery	Cold contact	North American Manufacturer	http://www.lead4u.com/	afan	Rueda 2019	afan	05/06/2020 08:21
Allison Group Inc.	DEM	Green-Machinery	Cold contact	North American Manufacturer	https://www.allison.com/usa/	Atxiberto	Rueda 2019	bobette	04/29/2020 08:22
Allpage	DEM	Motorcycles	Cold contact	North American Manufacturer	http://www.allpage.com/	XXXXXXXXXX	Rueda 2019	afan	04/22/2020 10:22
Allison Transmission	Tier-1	Trucks and commercial vehicles	1st contact attempt	North American Manufacturer	http://www.allisontransmission.com/	XXXXXXXXXX	TrackWorld	afan	04/22/2020 17:12
American Road Machinery Company	DEM	Trucks and commercial vehicles	Validated without contact info	North American Manufacturer	http://www.americanroadmachinery.com/	bobette	Manual Search	afan	05/14/2020 11:36
Ames International LLC - Carve Handling Systems	Tier-2	Trucks and commercial vehicles	1st contact attempt	North American Manufacturer	http://www.amescorp.com/	afan	TrackWorld	afan	04/23/2020 18:58
Amco Cat	DEM	UVs & ATVs	Cold contact	North American Manufacturer	https://classifieds.ihmc.com/ibmco-amco-cat/	XXXXXXXXXX	Rueda 2019	afan	04/23/2020 10:22
ARCO XTV - A Division of Oshkosh (Iveco & Gen. Ltd.)	DEM	UVs & ATVs	Cold contact	North American Manufacturer	https://classifieds.ihmc.com/	bobette	afan	afan	05/14/2020 11:36
Arise Company	DEM	Green-Machinery	1st contact attempt	North American Manufacturer	http://www.arise.com/	afan	Rueda 2019	bobette	04/29/2020 08:22
Art's Way Manufacturing	DEM	Green-Machinery	Validated without contact info	North American Manufacturer	http://www.artsway.com/	afan	Rueda 2019	bobette	04/29/2020 08:22
ATV Motorcycles	DEM	Motorcycles	Cold contact	North American Manufacturer	http://atvmotocycles.com/	XXXXXXXXXX	TrackWorld	afan	04/22/2020 10:22
Baileys Hydrolics LLC	DEM	Green-Machinery	Cold contact	North American Manufacturer	https://www.baileys.com/	afan	Manual Search	afan	05/06/2020 08:21
Bell Truck	DEM	Trucks and commercial vehicles	Validated without contact info	North American Manufacturer	http://belltruck.com/	afan	Manual Search	afan	04/22/2020 17:12
Bibau	Tier-1	Trucks and commercial vehicles	Possible contacts	North American Manufacturer	http://www.grupobibau.com/	XXXXXXXXXX	TrackWorld	afan	04/23/2020 10:22
Bobcat Company	DEM	Yellow Machinery and mining	1st contact attempt	North American Manufacturer	http://bobcat.com/	afan	Rueda 2019	bobette	04/28/2020 09:56
Bobcat	DEM	Motorcycles	Cold contact	North American Manufacturer	http://bobcat.com/	afan	04/23/2020 10:22		
Bramson	DEM	Motorcycles	Cold contact	North American Manufacturer	http://bobcat.com/bobcat/bobcat/	XXXXXXXXXX	afan	afan	04/23/2020 10:22
BSP (Bowerman Business Products)	DEM	UVs & ATVs	Cold contact	North American Manufacturer	http://bsp.com/	XXXXXXXXXX	TrackWorld	afan	04/27/2020 14:43
Buffalo Turbine LLC	DEM	Green-Machinery	Validated without contact info	North American Manufacturer	http://buffaloturbine.com/	afan	Rueda 2019	bobette	04/29/2020 08:28
Bulker Industries Inc.	Tier-1	Green-Machinery	Validated without contact info	North American Manufacturer	https://www.bulkerindustries.com/	afan	Rueda 2019	bobette	04/29/2020 08:54

ARIENS COMPANY

OVERVIEW | PERSONAL INFO | REVENUE INFO | CONTACT | MORE INFORMATION | NOTES | ACTIONS

Name: Ariens Company Website: <http://www.ariens.com>

Funnel status: 1st contact attempt LinkedIn Company: <https://www.linkedin.com/company/ariens>

Office Phone: +1 920 756 2141 Sourcing email Address: -None-

Description: Ariens Company, affiliated as AriensCo, is a Billion, Wisconsin-based equipment company which has a long history manufacturing snow blowers, lawn tractors, and zero-turn lawn mowers for commercial and high-end consumer markets.

Comments: Mensaje para el contacto: afan

Assigned to: afan

CONTACTS

Name	Job Title	Email	email-vert	email status	linked to link	LinkedIn Status	Office Phone	last status
Mark Brown	Senior Director South Chain	mark@ariens.com	valid	Positive recall	https://www.linkedin.com/in/mark-brown-9384203	Not contacted		Not called
Jason Campbell	Strategic Sourcing Manager	unknown	Not sent		https://www.linkedin.com/in/jason-campbell-58282542	Waiting 4-weekly	+1 920 756 2141	Not called
My Janhark	Supply Chain Manager at AriensCo	unknown	Not sent		https://www.linkedin.com/in/my-janhark-08611243	Waiting 4-weekly	+1 920 756 2141	Not called
Rob Olson	Strategic Sourcing Manager	rob@ariens.com	valid	email sent	https://www.linkedin.com/in/rob-olson-0566740/	Not contacted		Not called
Travis Schind	Strategic Sourcing Manager	travis@ariens.com	valid	email sent	https://www.linkedin.com/in/travis-schind-140/	Not contacted		Not called
Ms. Angelle Webb	Supply Chain Director	unknown	Not sent		https://www.linkedin.com/in/angellewebb-41980713/	Waiting 4-weekly	+1 920 756 2141	Not called
Mr. Thomas Wright	Senior Vice President at AriensCo	unknown	Not sent		https://www.linkedin.com/in/thomaswright/	Waiting 4-weekly	+1 920 756 2141	Not called

HISTORY

Subject	Status	Contact	Category	Date Modified	Date Created	Due Date	Assigned User
Closest Relative Ancestress							

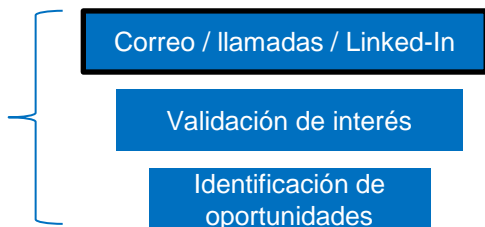
ACTIVITIES

Subject	Status	Contact	Due Date	Assigned User
3rd of Jason Campbell Ariens	Planned	Jason Campbell	01/06/2020 10:30	afan



3.2. Prospección de oportunidades

Prospección de oportunidades



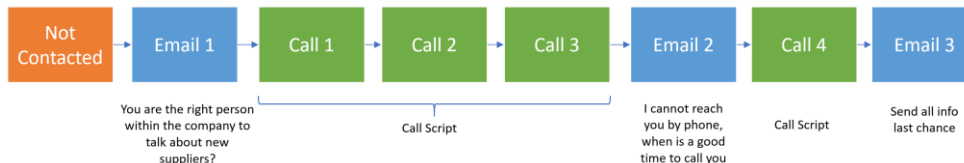
Se envían correos electrónicos desde las cuentas de UNIDO, redactados usando metodologías de Outbound 2.0, y siguiendo un flow definido con herramientas de drip email campaigns.

Se hacen llamadas con scripts diseñados usando las mejores recomendaciones de cold calling 2.0.

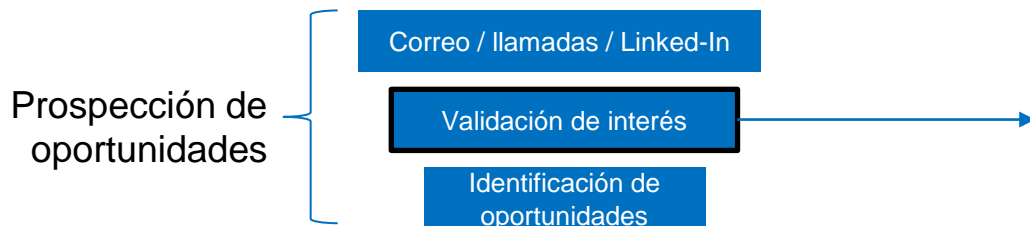
Con cuentas premium de linkedIn de expertos sectoriales de UNIDO, se hacen contactos directos a personas claves de las empresas.

En general la tasa de éxito es del 5% al 15%

Flow:



3.2. Prospección de oportunidades

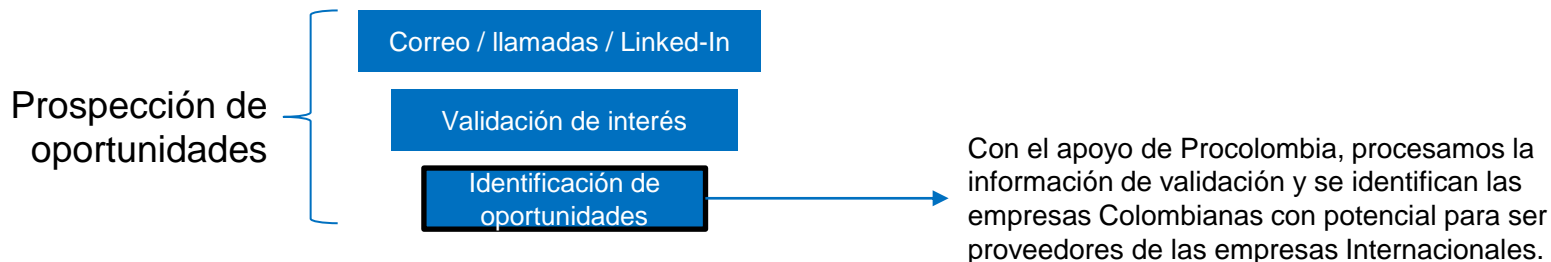


Una vez captamos el interés de las personas claves hacemos una validación del interés y la posibilidad real de proveeduría con una llamada hecha por parte de un experto de ONUDI para verificar e indagar información clave:

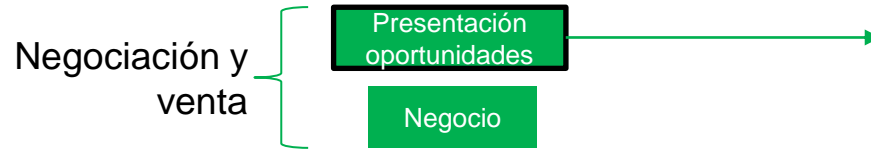
- Si tiene procesos de adquisición de partes en este momento? y que tipos de piezas son?
- Cual es el proceso de compras en la empresa? y cómo es se hace la toma de decisiones?.
- Cual fue el interés de comprar productos Colombianos? Porque le llamó la atención nuestro contacto.?

Es **importante** no vender en esta llamada, el objetivo es generar confianza, escuchar las necesidades de proveeduría e identificar “que empresas” de nuestro portafolio le pueden ser utiles a ellos.

3.2. Prospección de oportunidades

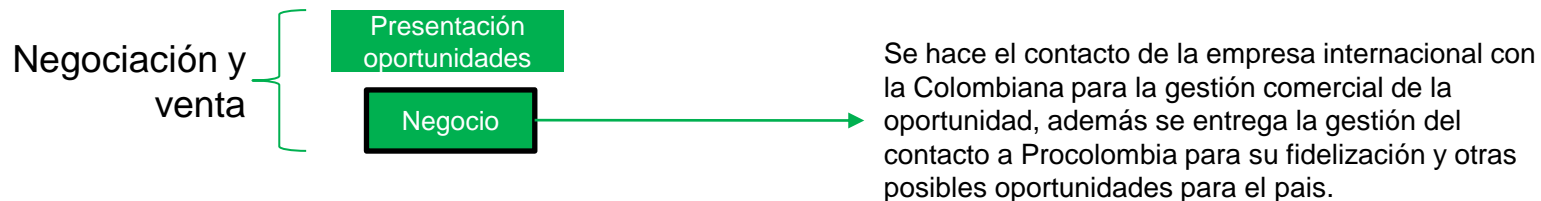


3.3. Negociación y venta



De la mano de Procolombia y sus oficinas internacionales, presentamos las oportunidades de proveeduría a los compradores internacionales, basado en sus necesidades puntuales y a corto plazo.

3.3. Negociación y venta





4. Oportunidades

ARIENS | CO
EST. 1933

ARIENS GRAVELY RAPIDCARE
COUNTAX Westwood

DAYCO

Tigercat

Perkins

MacDon
The Harvesting Specialists.

Validación de interés

Identificación de
oportunidades

Validación de interés

Validación de interés

Validación de interés

Tensores
Poleas
Mangueras
Water pumps
Otros





ORGANIZACIÓN DE LAS NACIONES UNIDAS
PARA EL DESARROLLO INDUSTRIAL

OBJETIVOS DE DESARROLLO SOSTENIBLE



Gracias



El progreso
es de todos

Mincomercio

