

Marketing industrial.
Marketing B2B

Acciones digitales para la internacionalización

Hola! Soy Biladi Luján



**Empresaria, socia y directora de Sakudarte,
Agencia de Marketing Especializada en Marketing Industrial y B2B**

Licenciada en Derecho & Empresariales por la Universidad Pontificia Comillas ICADE.

Máster Derecho Comunitario. Universidad de Valencia

18 años en Agencias de Branding, Ecommerce y Marketing Online.

Desde 2012 socia y directora de Sakudarte

Profesora y consultora certificada en EOI. Profesora y mentora en ISDI, EDEM & Universidad CEU Cardenal Herrera.



Agencia especializada
en Marketing Industrial y B2B.



EL MARKETING QUE HACE CRECER TU NEGOCIO

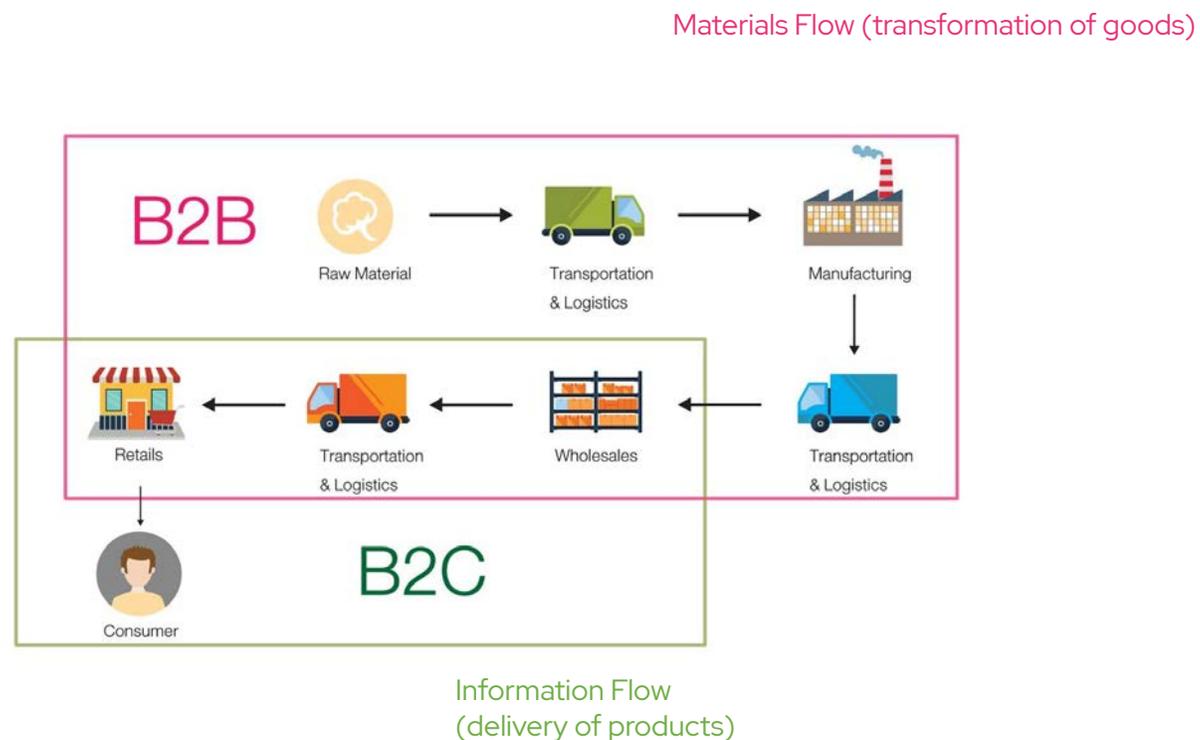
Marketing industrial.
Marketing B2B

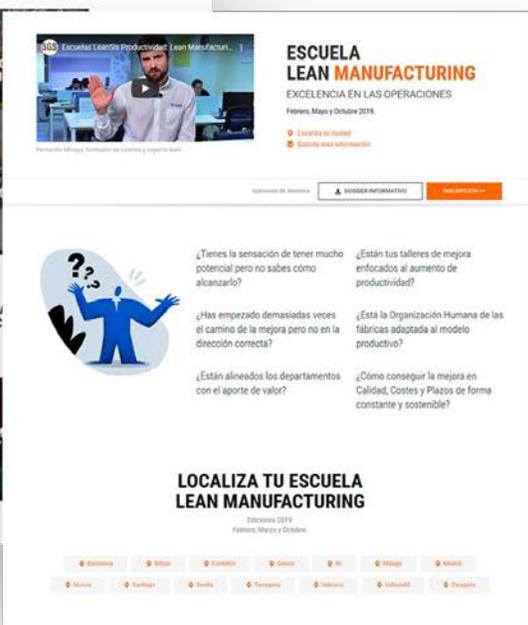
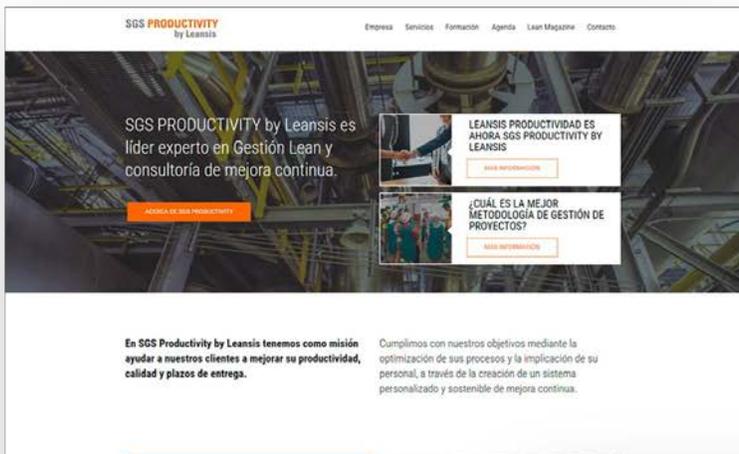
Qué es el B2B?

B2B es la abreviatura de Business to Business. Se utiliza para referirse a negocios que venden productos o servicios a otras empresas. En la cadena de valor de la producción de un bien o servicio, las empresas B2B pueden estar en cualquier punto de la cadena en el que se añade aporte de valor.

Las empresas industriales son para nosotros las que transforman materias primas en productos tangibles. Incluiremos también a aquellas empresas que proveen servicios o distribuyen bienes a otras empresas, cuando esos servicios o bienes se integran en su proceso productivo.

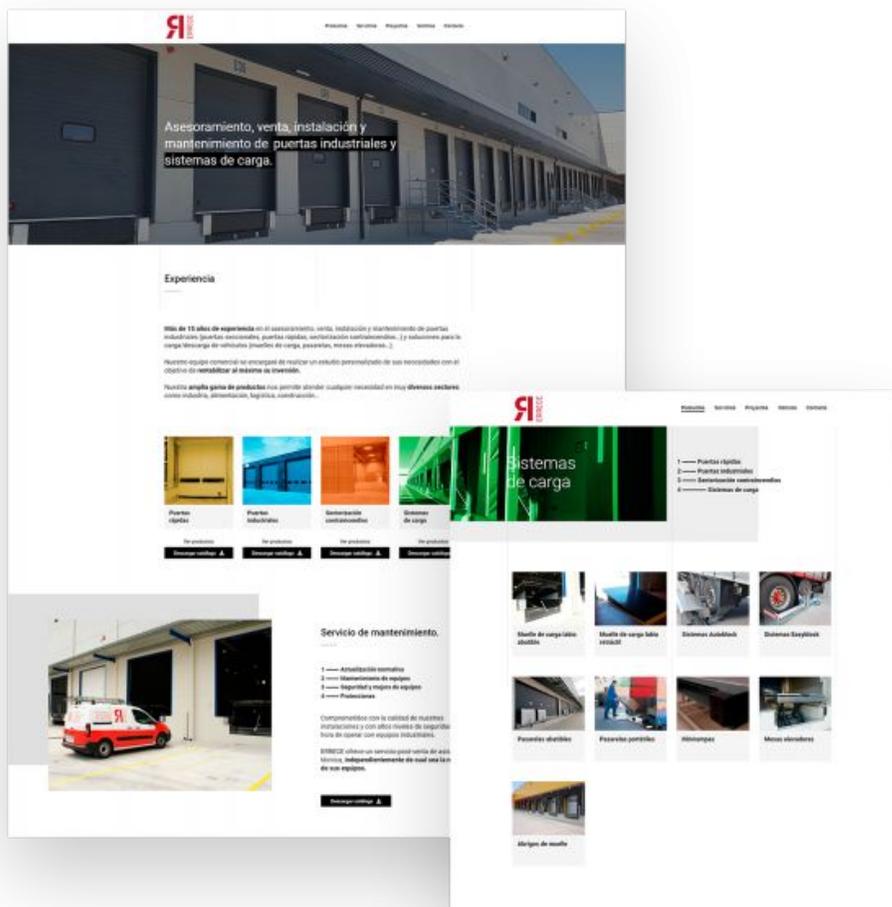
Cuando nos referimos al **Marketing Industrial & B2B** hablamos del conjunto de procesos, herramientas y acciones que ayudan a la venta de servicios o productos de una empresa a otra empresa, bien sea por primera vez (captación de clientes) o sucesivas (fidelización).





SGS PRODUCTIVITY by Leansis.

Líder experto en Gestión Lean y consultoría de mejora continua.



Errece Sistemas

Asesoramiento, venta, instalación y mantenimiento de puertas industriales y sistemas de carga.



Nuestros servicios



Transporte Urgente
Servicio de transporte que garantiza a los clientes el menor tiempo de entrega.

Saber más



Gestión y Asesoría
Servicio que nos da la experiencia y el conocimiento para asesorar y gestionar el transporte de nuestros clientes.

Saber más



Academia de
Formación especializada para el personal de transporte.

Saber más



24h
Servicio al cliente



Gestión de flota



Carga
Logística



Equipos
de transporte

¿Quiénes somos?

Muestra experiencia y compromiso adquiridos durante más de 30 años con ha permitido seguir creciendo para ampliar nuestros servicios.

Saber más

Últimas noticias



Nuestra flota

Cobertura integral a nivel local y nacional los 365 días del año.

Disponemos de una flota de más de 80 vehículos de ruta y de reparto que nos permiten dar una cobertura integral tanto a nivel local, nacional, provincial o nacional los 365 días del año.

Nuestra equipación humana está formada por más de 80 profesionales del transporte altamente cualificados y en permanente formación para ofrecer siempre el mejor servicio.

Tipo	CARACTERÍSTICAS	Volumen (m³)	Carga (kg)	Módulo interior	Capacidad plazas
	Comando Comando	20	1000 kg	4,2 x 2,1 x 2,5	8
	Comando Comando Puerta Elevadora	20	1000 kg	4,2 x 2,1 x 2,15	8
	Comando Lateral Puerta Elevadora	20	1000 kg	4,2 x 2,1 x 2,5	8
	Wipac Comando e Lateral Puerta Elevadora	28	3000 kg	5,2 x 2,2 x 2,5	10
	Wipac Comando e Lateral Puerta Elevadora	33	3000 kg	6 - 6,2 x 2,2 x 2,45	14-15
	Wipac Comando e Lateral Puerta Elevadora	44	5000 kg	7,2 x 2,48 x 2,75	16-17
	Wipac Comando e Lateral Puerta Elevadora	48	5500 kg	7,2 x 2,48 x 2,75	18
	Wipac Comando e Lateral Puerta Elevadora	60	7500 kg	9,2 x 2,48 x 2,8	22

Expotrans

Agencia de transporte urgente con más de 30 años de experiencia.

GUEROLA
 EMPRESA | **FILOSOFÍA LEAN** | CONSTRUCCIÓN | FIRMES | PROYECTOS | NOTICIAS | CONTACTO



Servicios integrales de construcción.

GUEROLA está especializada en los sectores terciario e industrial. Además cuenta con una amplia experiencia en obra civil y edificación, tanto para clientes privados como públicos.

GUEROLA
 EMPRESA | **FILOSOFÍA LEAN** | CONSTRUCCIÓN | FIRMES | PROYECTOS | NOTICIAS | CONTACTO



DIVISIÓN DE CONSTRUCCIÓN. **DIVISIÓN DE FIRMES PAVIMENTOS.**

Herramientas Lean Construction

Estas son algunas de las herramientas que hacen que nuestra **filosofía Lean** sea una realidad implementada en nuestros proyectos.



GUEROLA
 EMPRESA | **FILOSOFÍA LEAN** | CONSTRUCCIÓN | FIRMES | PROYECTOS | NOTICIAS | CONTACTO

Nuestra filosofía: Lean Construction

Estamos cambiando nuestra forma de trabajar. El mundo evoluciona y el sector de la construcción está descartando para conseguir unos niveles de eficiencia acordes con los nuevos tiempos y las demandas de nuestros clientes. Vamos hacia una **filosofía Lean aplicada a la construcción**, a modelos de gestión abiertos y colaborativos a través de internet de una forma más amable y transparente.

[¿Qué es Lean Construction?](#)



Qué es Lean Construction

El Lean se basa en un sistema productivo que elimina el desperdicio de cualquier proceso. Ha venido a nuestro sector para aplicar aquellas herramientas y formas de pensar que todos ya han heredado en el resto de sectores industriales y **cambiar la realidad** del mundo de la construcción tradicional.

Mejorar en productividad, mejorar en plazos, eliminar sobrecostes y con estándares de calidad acordes a lo contratado, aportar valor al cliente elevando el desperdicio... Todo esto es Lean.

Guerola

Servicios integrales de construcción, especializada en los sectores terciario e industrial.

wepall

Home Wepall Tour Necesitas ¿Por qué Wepall? Noticias Contacto

La (r)evolución de la paletización robotizada.

Descubre por qué nuestro software de paletizado universal revoluciona la industria a través de 4 elementos clave.

Solicitar demo



Solicitar demo



ABB KUKA FANUC MITSUBISHI MORDMAN

OTRORI Beckwith Automation SIEMENS BECKHOFF Schneider Electric

Fase #1. Diseña la línea
Comparte de manera sencilla la configuración de la línea de producción.

Fase #2. Crea el mosaico
Elige cualquier robot de producción de acuerdo a sus características.

Fase #3. Visualiza el resultado
Simula el comportamiento del robot interactuando con la línea de producción.

Fase #4. Genera el código
Comienza a trabajar con el código generado.

Todo lo que necesitas.

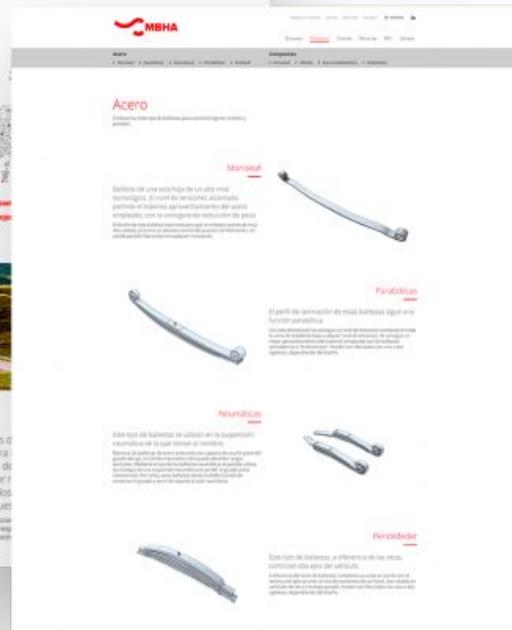
- Simple y Fácil**
Permite configurar una línea de paletizado sin saber de programación robótica. Gracias a un interface atractivo y fácil de manejar que simplifica las tareas del integrador y el usuario final.
- Universal**
Es compatible con los principales marcas de robots y la generación de programas se realiza de forma idéntica independientemente de la marca de robot, o del país o idioma del usuario.
- Autónomo**
Proporciona total autonomía tanto al integrador al no depender de programadores robóticos como al usuario final al poder generar o modificar formatos por sí mismo y sin ayuda.
- Educativo**
El tiempo de puesta en producción se reduce enormemente las instalaciones al utilizar producciones sencillas y disminuir los costos de integración.
- Optimizado**
Los programas generados quedan estructurados de forma idéntica y optimizada, los movimientos del robot son más precisos y se evitan los errores humanos típicos de la programación convencional.
- Editable**
Los programas se generan en el lenguaje de cada robot y se genera cuando editas un programa. Cada vez almacenados en la nube y son accesibles con cualquier PLC o PC industrial.

Pruébalo de manera gratuita.

Solicitar demo

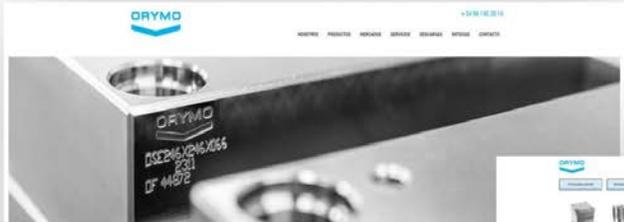
Wepall

Software de paletizado universal para la industria.



MBHA

Líderes en el diseño, producción y comercialización de componentes para la suspensión en el transporte.



Fabricantes de portamoldes para inyección de plástico y sistemas de canal caliente

- Fabricantes**
Somos fabricantes desde 1985.
- Experiencia**
Amplia experiencia, respaldados con la calidad e innovación.
- Internacional**
Sustentamos a todo el mundo en plásticos más exigentes.
- Soporte 24h**
Disponibilidad permanente y soporte 24h.

ORYMO lleva más de 15 años realizando mecanizaciones especiales para nuestros clientes.

Servicios

- Departamento de ingeniería**
Le ofrecemos más rendimiento en condiciones favorables.
- Soporte técnico**
Somos capaces de brindar asistencia y apoyo técnico en todo el mundo.
- Mercados especializados**
Resolvemos problemas de producción de moldes para inyección de plástico, tanto a nivel nacional como internacional.

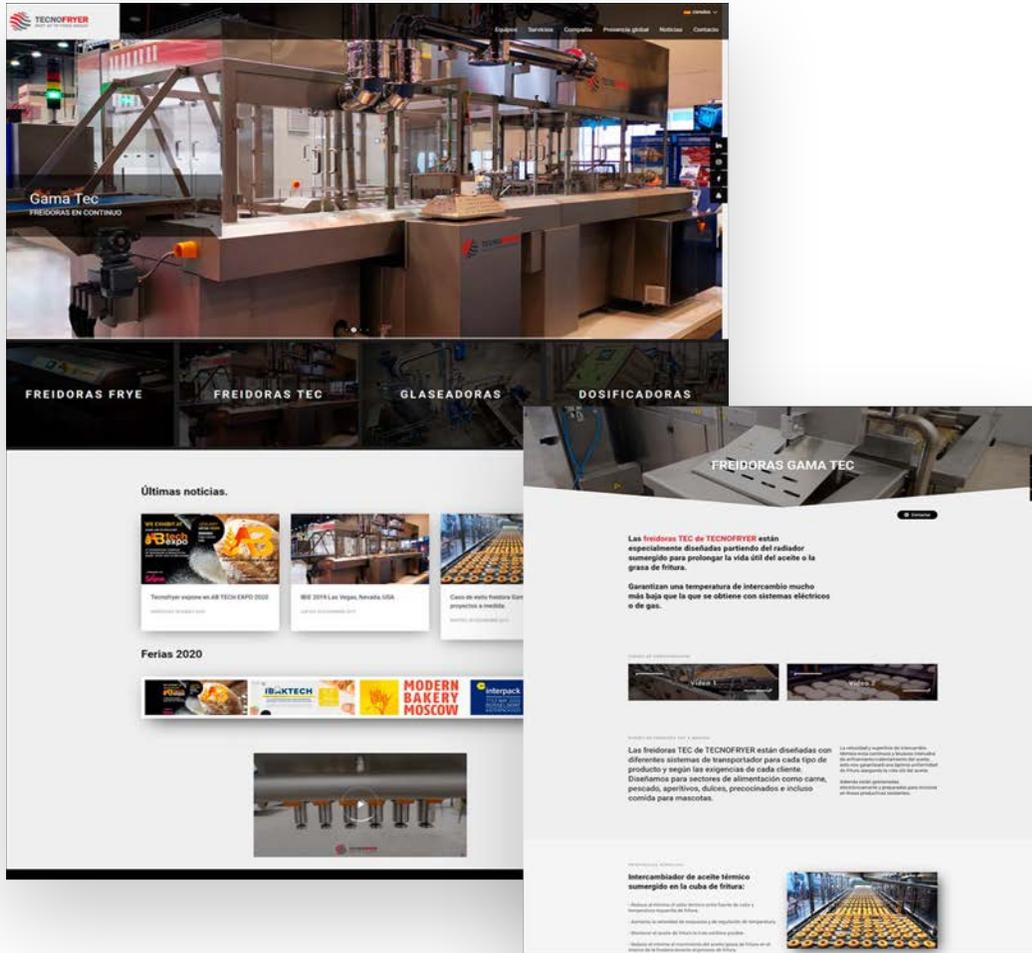
- Portamoldes estándar
- Mecanizaciones especiales
- Sistemas de canal caliente
- Accesorios para molde

Productos

- Portamoldes estándar**
Somos expertos en moldes de inyección de plástico, tanto fabricados en acero inoxidable como en aluminio.
- Mecanizaciones especiales**
Somos expertos en moldes de inyección de plástico, tanto fabricados en acero inoxidable como en aluminio.
- Sistemas de canal caliente**
Somos expertos en moldes de inyección de plástico, tanto fabricados en acero inoxidable como en aluminio.
- Accesorios para molde**
Somos expertos en moldes de inyección de plástico, tanto fabricados en acero inoxidable como en aluminio.

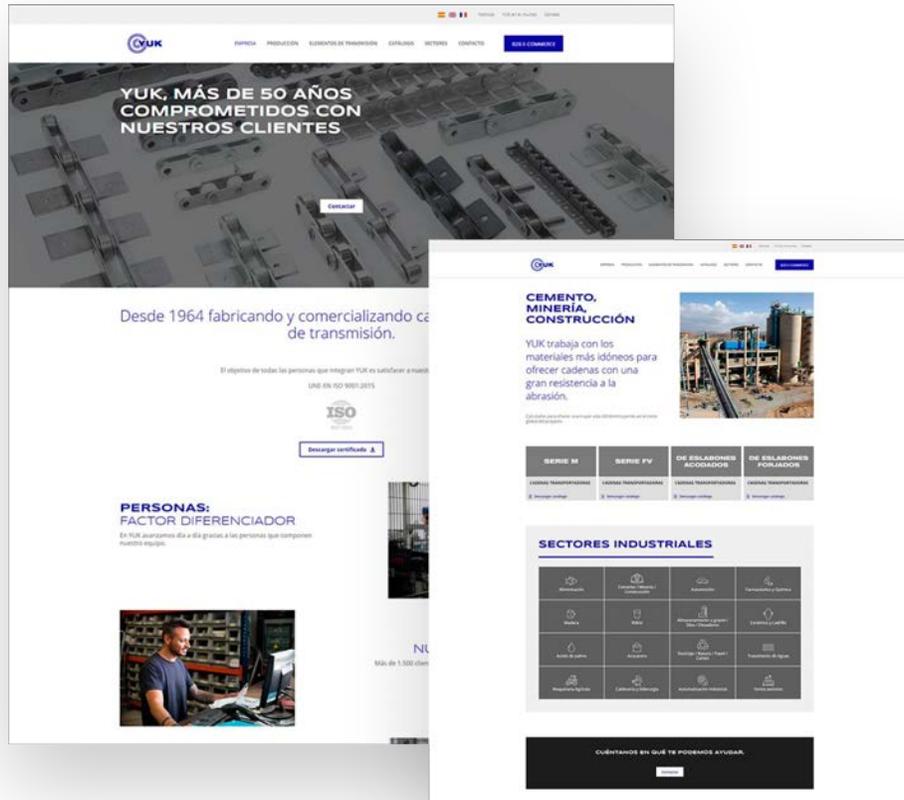
ORYMO

Fabricantes de portamoldes para inyección de plástico y sistemas de cámara caliente.



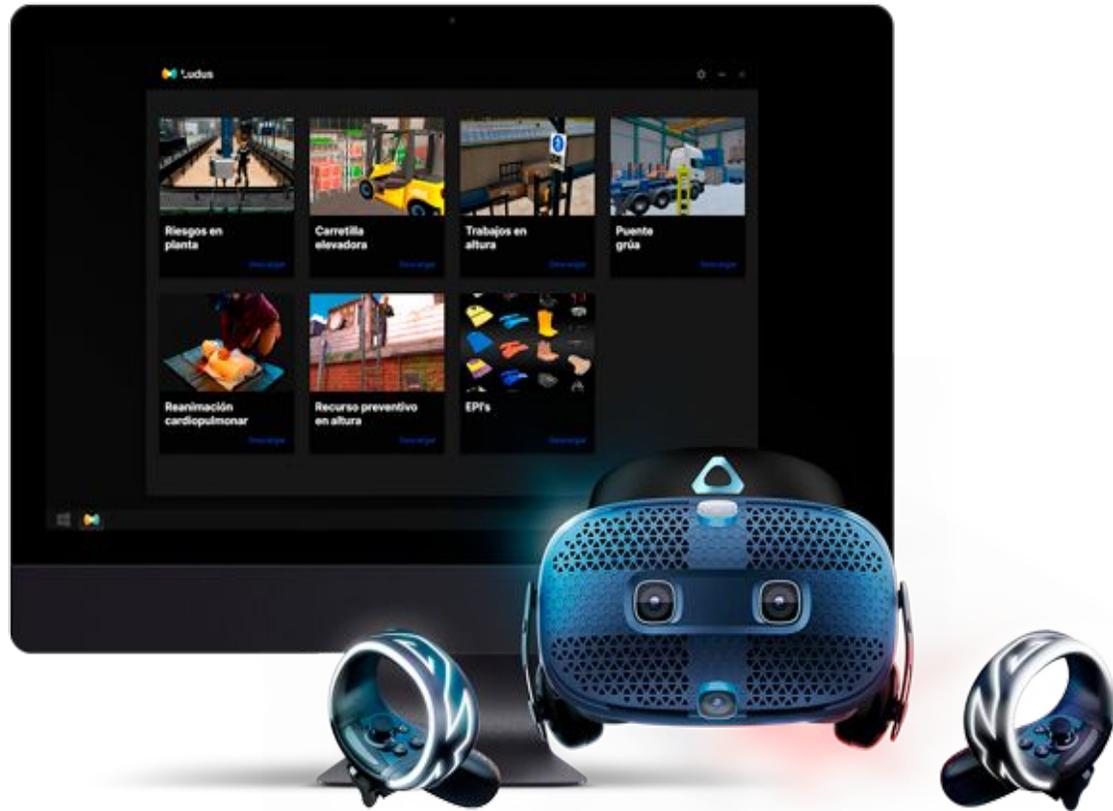
Tecnofryer

Diseña, fabrica y comercializa máquinas industriales a medida.



Yuk

Fabricante y distribuidor de cadenas y elementos de transmisión a nivel internacional.



Ludus

Realidad Virtual para la formación en empresas
Ludus es la plataforma definitiva para la
capacitación y entrenamiento
en materias de seguridad y salud.

¿Qué tienen en común?

**Sus procesos de venta son
B2B**

Características de los procesos de venta B2B

1

Duración de los procesos: largos

Los procesos de venta son largos, entre 6 meses y 2 años.

2

Número personas involucradas: 5

Varias las personas implicadas en la decisión de compra; 5 de media..

3

Producto complejo

Los clientes precisan conocer en profundidad el producto porque suele ser complejo.

4

Tipo de compra: reflexiva

Son compras reflexivas y más racionales.

5

Relaciones comerciales: largas

Suelen ser relaciones contractuales a medio y largo plazo.

6

Mercado nicho

Mercado usualmente nicho, pocos clientes, pero volumen de compra grande.

7

Complejidad comercial / canal

Tensión entre la venta directa y a través de canal.

8

Importancia de la marca y las personas

La marca es importante, pero igualmente las personas involucradas en la venta.

¿Cómo es el nuevo cliente industrial?

57%

del buying journey antes de contactar a con la empresa

Source: CEB

5.4

personas de media involucradas en el proceso de compra

Source: CEB

59%

de los compradores prefiere hacer un research online

Source: Forrester

47%

ve 3-5 contenidos antes de llamar a un comercial

Source: Demand Gen Report 2016

75%

usan social media para buscar información de los vendedores

Source: IDC

84%

de los decisores B2B empiezan su journey con una referencia

Source: Sales Benchmark Index

90%

de los compradores no responden a llamada en frío

Source: HBR

17%

(sólo) del tiempo se emplea en reuniones con proveedores

Source: Gartner

Pasos para realizar estrategia internacional de marketing - ventas B2B

1 Conocer bien a nuestro target

2 Elegir las acciones de promoción adecuadas

3 Disponer de una buena web / materiales de comunicación

4 Trabajar el branding

Conocer bien a nuestro
target

Buyer Persona

Propósito: Arquetipo de cliente ideal para personalizar nuestro marketing.

CONTIENE

Características sociodemográficas

Detalles personales

Rol

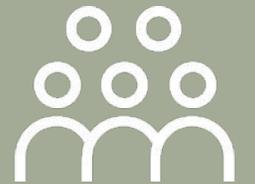
Empresa

Objetivos profesionales

Retos

Fuentes de información

Preferencias de compra



Buyer Persona

BUYER PERSONA [S]



Nombre
Profesión

Dónde trabaja
Descripción de sus Roles

PERFIL DEMOGRÁFICO

Edad
Género
Salario
Localización
Educación
Familia

OBJETIVOS Y RETOS

VALORES Y MIEDOS

MENSAJE DE VENTAS

ELEVATOR PITCH

<https://www.soyunamarca.com/como-definir-tus-buyer-personas-y-mejorar-tu-marketing-online/>

Buyer Persona

BUYER PERSONA [S]

Ruth Serrano
Directora de Marketing



- Agencia de Marketing con 20 empleados
- Toma las decisiones sobre las compras del departamento.

PERFIL DEMOGRÁFICO

Edad: 32 a 39 años

Género: Mujer

Salario: 65.000 € / año

Localización: Madrid

Educación: MBA

Familia: Casada, sin hijos

OBJETIVOS Y RETOS

Mejorar la productividad, ahorrando tiempo y dinero en la gestión de sus bases de datos

VALORES Y MIEDOS

Valora mucho la atención personalizada

No conocer el precio durante todo el proceso de compra

MENSAJE DE VENTAS

Sistema de gestión de clientes CRM que integra todas las redes sociales de los usuarios y reparte tareas entre el equipo de forma automática

ELEVATOR PITCH

Usa SocialCRM para tener un control total de tus clientes, conocer sus perfiles y su nivel de influencia.

Buyer Persona en B2B: son varios



Persona 5
CARMEN (PRODUCTORA)

29%

PERSONAL
Estudios básicos.
Madre de tres hijos.
Realiza la transformación artesanal de productos agroalimentarios y lleva la gestión de la empresa familiar.
Compatibiliza su jornada laboral con labores domésticas.

TECNOLOGÍA
Internet: Medio
Redes sociales: No usa
Móvil: no le interesa la tecnología

DEMOGRAFÍA
Profesión: granjera.
Ingresos: nivel medio.
Edad: 52.

MOTIVACIONES
Le interesa la promoción del desarrollo agrícola y rural.
No tiene demasiado tiempo libre por lo que solo hace uso de la tecnología en momentos puntuales.
Sus hijos la animan para ampliar el negocio y decide unirse a EcoEat.

ESCENARIO	QUÉ NECESITA	CÓMO LE AYUDA LA APP/WEB
Carmen produce quesos y mermeladas que vende en el mercado con gran aceptación pero quiere llegar a más público para aumentar sus ventas.	-Aumentar sus ingresos sin necesidad de intermediarios. -Una plataforma fácil de usar para gestionar los pedidos.	-Podrá ofrecer sus productos. -Darse a conocer a mayor público. -Ampliar sus ventas. -Llevar un seguimiento de ventas y pedidos.



Persona 1
ENRIQUE

45%

PERSONAL
Profesor de secundaria prejubilado. Vive con su mujer enfermera en Madrid. Sus dos hijas se han emancipado. Le preocupa su salud. Suele hacer la compra en tiendas ecológicas y no le importa pagar un poco más por ello.

TECNOLOGÍA
Ofimática: Alto
Internet: Medio-alto
Redes sociales: No usa.
Móviles: Medio-alto

DEMOGRAFÍA
Profesión: profesor jubilado.
Ingresos: nivel alto.
Edad: 63.

MOTIVACIONES
Amante de la buena comida. Le encanta cocinar, buscar nuevas recetas e ingredientes. Ahora que está jubilado suele salir con la bici por la montaña y hacer senderismo. Le encanta el teatro y salir a cenar fuera con amigos. Suele viajar a menudo.

ESCENARIO	QUÉ NECESITA	CÓMO LE AYUDA LA APP/WEB
Quiere comprar productos locales y fomentar el consumo por cercanía.	Conocer qué productores tiene cerca de su domicilio y qué productos ofrecen.	-Mediante geolocalización nuestra App/web muestra qué productores están más cerca. -Podrá ver los productos que tiene el vendedor. -Elegir productor/vendedor y comprar.

<https://blog.prototypr.io/ux-research-ecoeat-app-3306f2f667a3>

Buyer Persona

BUYER PERSONA [S]

Nombre
Profesión

Dónde trabaja
Descripción de sus Roles

PERFIL DEMOGRÁFICO
Edad
Género
Salario
Localización
Educación
Familia

OBJETIVOS Y RETOS

VALORES Y MIEDOS

MENSAJE DE VENTAS

ELEVATOR PITCH



La información sale de:

- > Conocimiento área comercial
- > Entrevistas con los clientes (actuales, perdidos)
- > Encuestas a clientes (actuales, consolidados)
- > Analítica (web, redes sociales propias)
- > Estudios sectoriales
- > Otros estudios: redes sociales, uso de internet

Estudio avanzado de Keywords

Propósito: Conocer qué y cómo buscan los clientes, tendencias y volúmenes de búsqueda para adecuar la estrategia digital.

CONTIENE

keywords principales

keywords long tail (las que tienen pocas búsquedas, pero muy relacionadas con los intereses del cliente)

Keywords específicas de producto

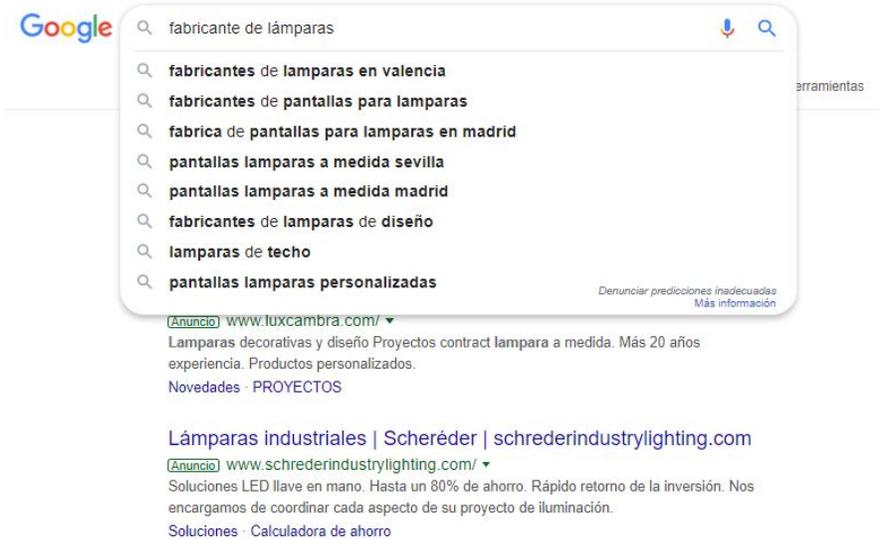
Keywords de servicios relacionados

Keywords sectoriales

Keywords negativas



Ejemplo. Keywords



Google

- fabricantes de lamparas en valencia
- fabricantes de pantallas para lamparas
- fabrica de pantallas para lamparas en madrid
- pantallas lamparas a medida sevilla
- pantallas lamparas a medida madrid
- fabricantes de lamparas de diseño
- lamparas de techo
- pantallas lamparas personalizadas

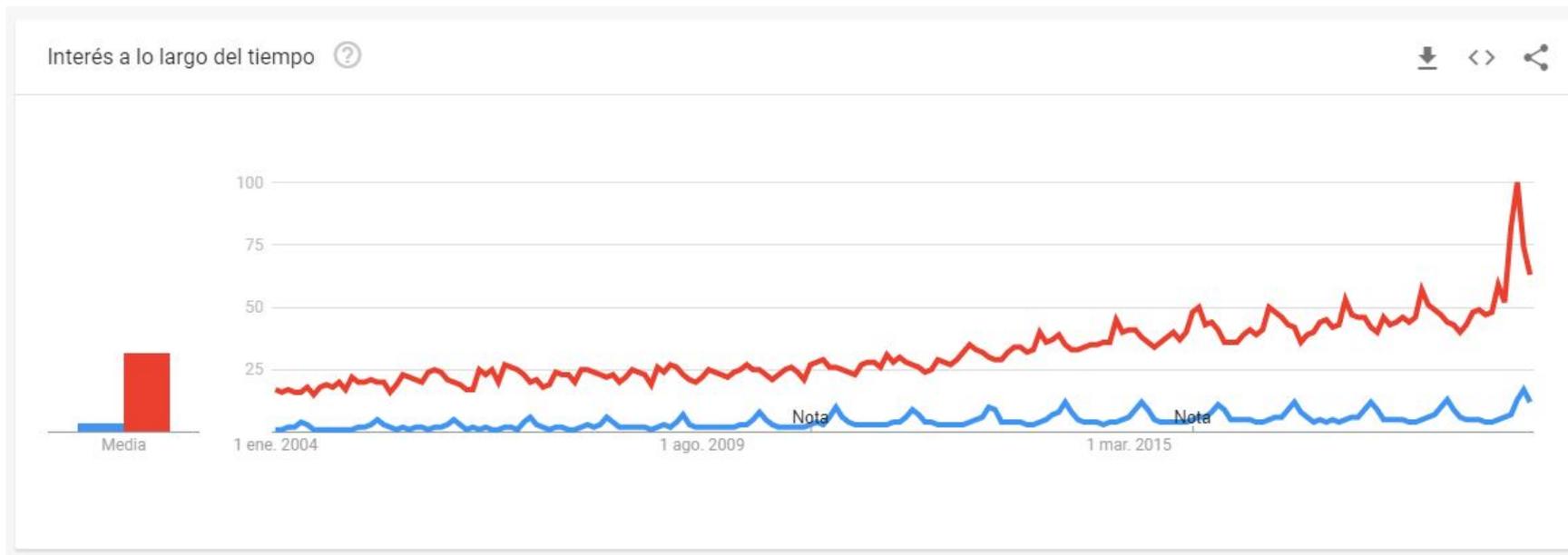
[Anuncio](#) www.luxcambra.com/
Lamparas decorativas y diseño Proyectos contract lampara a medida. Más 20 años experiencia. Productos personalizados.
Novedades · PROYECTOS

[Anuncio](#) www.schrederindustrylighting.com/
Lámparas industriales | Scheréder | schrederindustrylighting.com
Soluciones LED llave en mano. Hasta un 80% de ahorro. Rápido retorno de la inversión. Nos encargamos de coordinar cada aspecto de su proyecto de iluminación.
Soluciones · Calculadora de ahorro

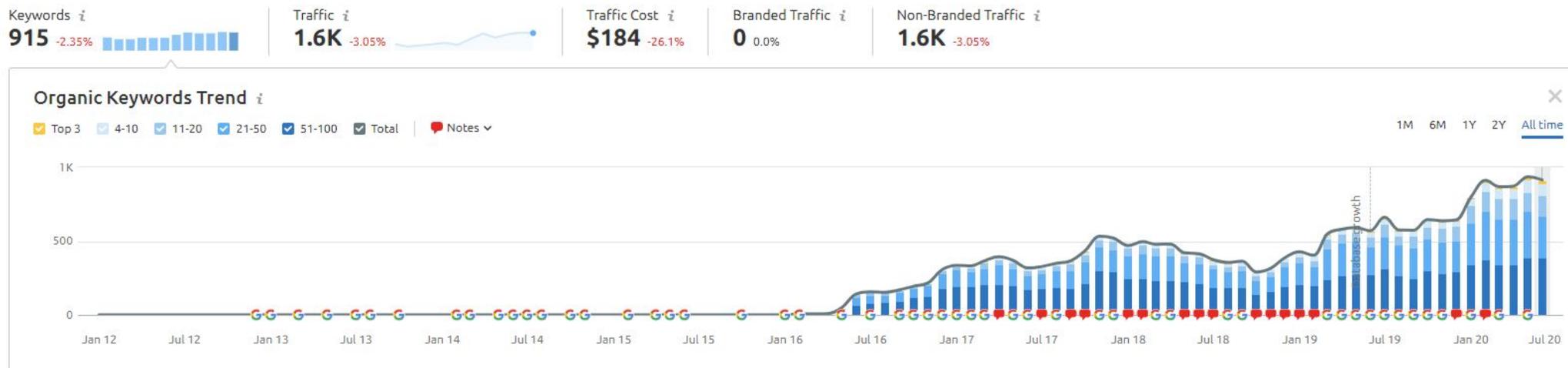
Búsquedas relacionadas con fabricante de lámparas

- fabricantes de lamparas en valencia
- fabricantes de pantallas para lamparas
- fabrica de pantallas para lamparas en madrid
- pantallas lamparas a medida sevilla
- pantallas lamparas a medida madrid
- fabricantes de lamparas de diseño
- lamparas de techo
- pantallas lamparas personalizadas

Evolución del interés en las búsquedas



Tendencia y estacionalidad en las búsquedas

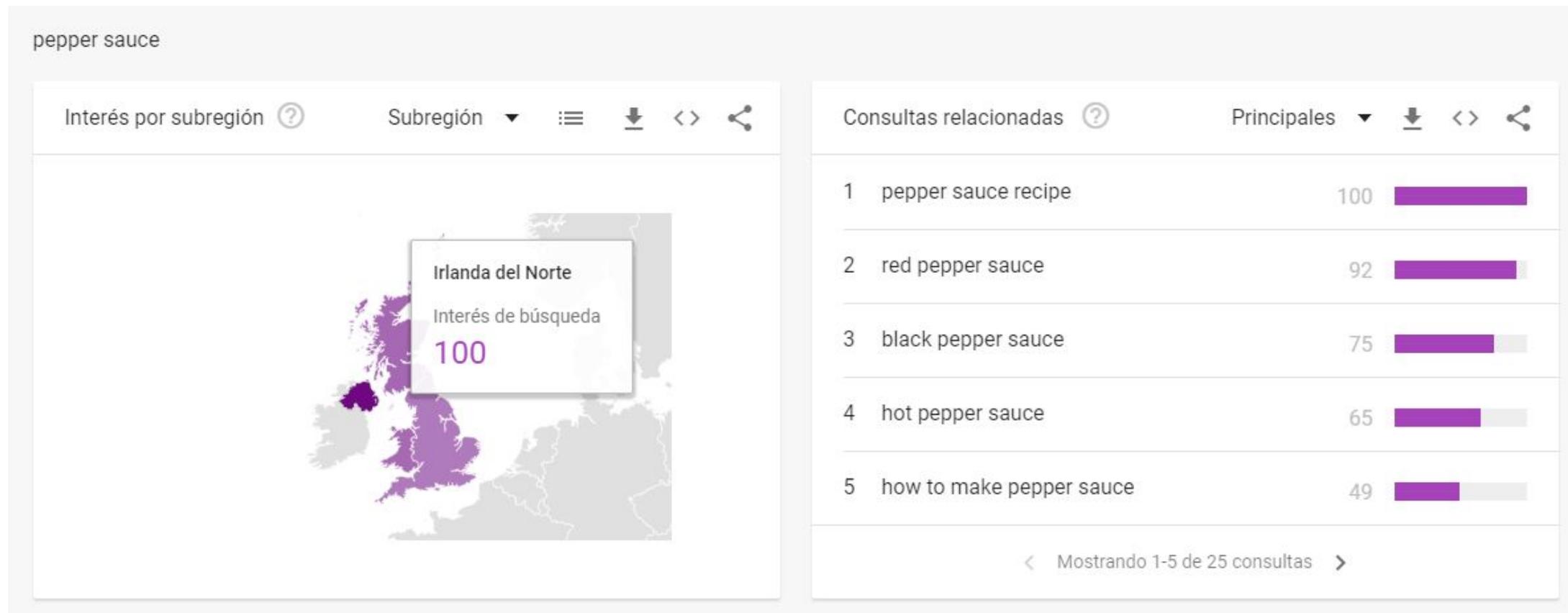


Competitive Positioning Map ⁱ

- brindisakitchens.com
- ibericaspanishfood.co.uk
- delicioso.co.uk
- bascofinefoods.com
- tienda.com
- brindisa.com



Interés en relación al territorio



Herramientas que usamos



Principales acciones en un plan de marketing internacional (digital)

CAMPAÑAS GRÁFICAS.

Se inserta publicidad en la red de soportes de Google (o en otros medios) segmentada por keywords seleccionadas.

The screenshot displays the Interempresas website interface. At the top, a banner for Enghouse Interactive is highlighted with a red box, featuring the text: "Habla con tus clientes dónde ellos están. Presence Suite software omnicanal: Voz, Email, Chatbot, Redes Sociales, whatsapp." and "Distribuidores exclusivos en España de KEYENCE". Below the banner is the website's navigation menu, including "Automatización", "Actualidad", "Opinión", "Áreas Temáticas", "Agenda", "Entidades", "Directorio", "Revistas", "Feria Virtual", and "Ocasiones". A sponsored advertisement for Beckhoff is featured, showing a "Minimum size for maximum flexibility. The C6015 ultra compact Industrial PC. Learn more >" and the Beckhoff logo. Below the ad is a news article titled "Industria 4.0, conectividad, automatización industrial y robótica protagonizarán Advanced Factories 2020", dated 26/06/2019. The article text states: "Del 3 al 5 de marzo de 2020, Barcelona volverá a convertirse en capital europea de la vanguardia tecnológica industrial. Se trata de una cita imprescindible para el sector manufacturero donde descubrir las innovaciones que están transformando sus líneas de fabricación con la robótica, el mecanizado, la fabricación aditiva, la automatización y todas las tecnologías que rodean la Industria 4.0. Una plataforma de negocios que permite presentar a clientes todo lo que está relacionado con la fabricación avanzada y digital", explican los organizadores de Advanced Factories. To the right of the article are sections for "REVISTAS" and "VIDEOS DESTACADOS", with a video titled "El poder de Immersive Virtual Engineering" showing a car in a virtual environment.

MEDIOS PROFESIONALES.

Publicidad, patrocinios o contenidos en medios sectoriales especialistas.

The screenshot shows the homepage of metalia.es, a professional website for the metal industry. At the top, there is a banner for TRUMPF. Below it, a navigation bar includes 'ULTIMAS NOTICIAS' and 'Las últimas noticias:'. The main header features the metalia.es logo and the tagline 'La web Profesional de la Industria Metalúrgica'. A secondary navigation bar lists categories: FABRICACION, MAQUINARIA, SUMINISTROS, CORTE/GRABADO, TRATAMIENTOS, MATERIALES, METROLOGIA, SOFTWARE, and SERVICIOS. The 'GUÍA DE EMPRESAS' section contains a search bar with the text 'nombre de empresa, material, sector, ...' and a 'Buscar' button. Below this is the 'Productos Recomendados' section, which features several advertisements: 'hyperMILL', 'OPEN MIND THE CAM FORCE', 'selenne erp Software ERP Fabricación', and 'ERP MARINO 6'. A red box highlights a specific advertisement for '25 ANIVERSARIO ABUS Grúas S.L.U. 1994 - 2019' and 'SERVICIO INTEGRAL DE PROCESAMIENTO LÁSER DE METALES'. The 'Boletín Metalia' section includes a subscription form with fields for 'Nombre' and 'E-Mail', and a link to 'ver todos los boletines'. The footer contains information about 'hyperMILL® MAXX Machining.' and '04/02/2020'. On the right side, there is a 'Webs Grupo Metalia' section with links to 'Metalia Chile', 'Grupo Metalia', and 'DEM - Directorio Esencial Metalúrgico'.

MEDIOS PROFESIONALES.

Publicidad, patrocinios o contenidos en medios sectoriales especialistas.

Visítenos en la feria EuroShop 2020

SCHOTT
vidrio hecho de ideas

Alimarket
Cuestión de confianza

Encuentros Base de Datos Mi cuenta Registrarme

Alimentación Envase Non Food Logística Hoteles Restauración Construcción Electro Sanidad Recibir newsletters

Portada Noticias Reportajes e Informes Revista Bases de Datos

Portada de Alimentación

Auchan pierde sala de venta en 2019 al resentirse sus supermercados

La bodegas de la Familia Fernández Rivera darán un gran salto cualitativo para ser 100% ecológicas

Ignasi Clos (SDLI): "Los proyectos de innovación

Uvesa apuesta por productos avícolas

Quimunsa crece de la mano del negocio petcare

Expertos en deshumidificación

DIRECTORIOS PROFESIONALES.

Plataformas B2B en los que anunciarse.

EUROPAGES^{es}
Seleccione su idioma

Síganos [+ Su empresa](#) [myEUROPAGES](#)

3 millones de empresas inscritas en el portal Europages, tantas como oportunidades para su empresa

Buscar un producto/servicio, una actividad, una empresa

Explore el mercado B2B

Metalurgia y trabajo del metal 286698 empresas	Alimentación 131889 empresas	Industria textil y del vestir 91935 empresas
Ingeniería mecánica e industrial - equipamientos 272316 empresas	Vehículos y material de transporte 84839 empresas	Química y farmacia 90839 empresas
	47344 empresas	54989 empresas
		34861 empresas

Y muchas más empresas por descubrir

[EXPLORAR LOS SECTORES >](#)

¿Quién busca dónde? Vea el origen geográfico de las empresas que buscan proveedores en todo el mundo.

Search (SEO + SEM)

Google adhesivo industrial

Todo Imágenes Shopping Noticias Vídeos Más Configuración Herramientas

Aproximadamente 35.200.000 resultados (0,47 segundos)

Ver adhesivo industrial Patrocinados

 Adhesivo Monocomponente... 157,29 € ManoMano.es De Google	 Etiquetas Polipropileno c... 83,49 € Balanzas Galicia De Google	 Cinta Velcro Adhesiva 3m 272,00 € Iterin Envío gratuito De Google	 Adhesivo para Pavimentos de... 54,44 € ManoMano.es De Google	 Evo Stik 873 - Adhesivo para... 23,05 € Amazon.es Envío gratuito De Google
---	---	--	--	---

SEM

Adhesivo Industrial en Amazon | Grandes Ofertas en Bricolaje

[Anuncio](#) www.amazon.es/ofertas

Accesorios y herramientas de primeras marcas. Envío gratis con Amazon Prime

[Pintura y paredes](#) · [Instalación eléctrica](#) · [Jardinería](#) · [Herramientas manuales](#) · [Amazon Prime](#)

Adhesivo que lo pega todo | Fuerte, rápido y transparente

[Anuncio](#) www.mundoceys.com/

Adhesivo instantáneo universal para pegar todo tipo de materiales en 10 segundos

SEO

Clasificación y tipos de adhesivos industriales - Antala Industria

<https://www.antala.es/clasificacion-adhesivos-industriales/>

El principal objetivo de este artículo es agrupar todos los tipos de adhesivos industriales y selladores que existen actualmente, con el objetivo de...

Clasificación y tipos de ... · Introducción a los ... · Por el número de ...

Estrategia Search

SEO (resultados naturales) en términos principales con alto CPC -coste por clic- para aparecer en búsquedas de potenciales clientes.

SEM para long tail (palabras clave con menos búsquedas y CPC bajos)

SEO

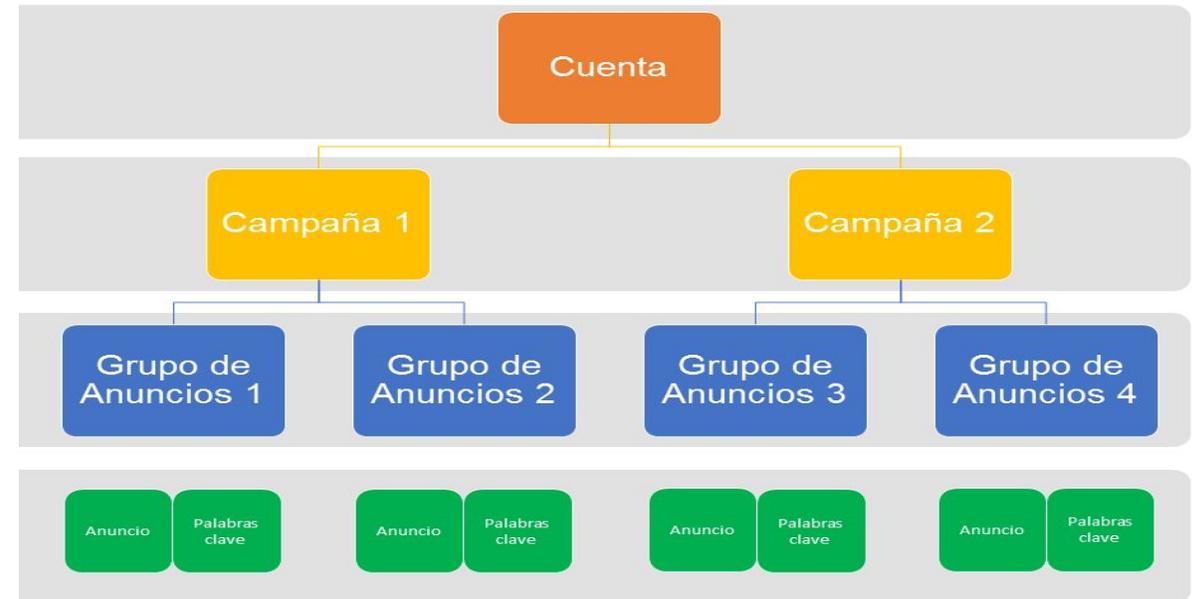
SEO Incluye:

Onsite SEO: optimización de la web.
Importante actualización periódica de la misma.

Offsite SEO: Backlinking : generación de enlaces externos web + Optimización continua de la web (por los cambios que Google va realizando periódicamente en su algoritmo) proceso.

GOOGLE ADS

Estructura de campañas SEM.



GOOGLE ADS

Estar cuando nos buscan, acorde con el estudio de keywords.



metal injection moulding



Todo Imágenes Vídeos Noticias Maps Más Configuración Herramientas

Aproximadamente 10.700.000 resultados (0,56 segundos)

Sugerencia: Buscar solo resultados en **español**. Puedes especificar tu idioma de búsqueda en Preferencias



Anuncio · www.csmfg.com/ ▾

Powder Metal Part Manufacturer - Metal Injection Molding

High quality factory in China, Professional service in English

carbosystem.com › mimc ▾

Qué es la tecnología MIM (Metal Injection Molding)

2 jun 2014 — Descubrimos qué es la tecnología **Metal Injection Molding** (MIM) y procesos muy diferenciados de esta tecnología. Moldesdo, desligado ...

en.wikipedia.org › wiki › Metal_inj... ▾ Traducir esta página

Metal injection molding - Wikipedia

Metal injection molding (MIM) is a metalworking process in which finely-powdered metal is mixed with binder material to create a "feedstock" that is then shaped ...

Vídeos



An Overview of Metal Injection Molding (MIM)

YouTube · MPIF Videos

14 may 2018



Metal Injection Molding | What Is MIM? | Benefits of MIM

YouTube · OptiMIM | Metal Injection Molding

8 ene 2018



Metal Injection Molding Process

YouTube · Dynacast International

3 feb 2013



Ver todo

LinkedIn

1- Publicación de contenidos en perfil empresa

2- LinkedIn Ads

3- Trabajo específico de los perfiles personales

4- Sales Navigator



(1) LINKEDIN PERFIL EMPRESA

Ejemplo contenidos win-win.

 **SGS PRODUCTIVITY by Leansis**
7,065 seguidores
1 mes • 

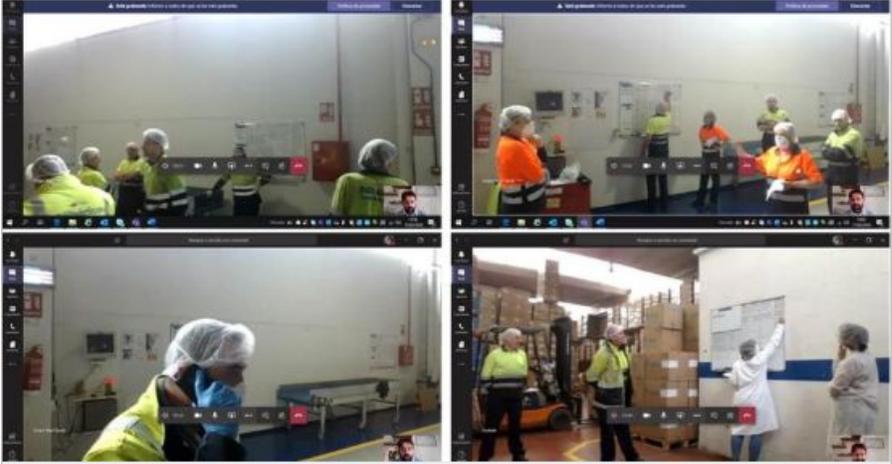
Quieres saber cómo el mayor fabricante español de envases para alimentación, y uno de los más importantes a nivel europeo ha adaptado sus procesos y sistema de mejora en esta situación de incertidumbre y cambio?

El trabajo en remoto y la implicación del equipo de [Alibérico](#) han sido las claves del éxito.

Lideran [Marco A. García](#) como Experto Lean y [Alberto Vilela Catalán](#) como Director de Proyecto por [SGS PRODUCTIVITY by Leansis](#) y Pedro María Jiménez, Gerente y del Director de Producción por [Alibérico](#).

Sigue leyendo en [👉 https://lnkd.in/ddsYFvX](https://lnkd.in/ddsYFvX)

[#lean](#) [#manufacturing](#) [#mejoradeprocesos](#) [#mejoracontinua](#)



Cómo Alibérico Food Packaging ha adaptado su Sistema de Mejora - SGS Productivity by Leansis

leansisproductividad.com • 2 min de lectura

  69 • 2 comentarios

(2) PERFILES PERSONALES

De los directivos o personas de desarrollo de negocio



Rafael Juan · 1er
CEO en Vicky Foods
Valencia y alrededores, España · [Más de 500 contactos](#) · [Información de contacto](#)

Enviar mensaje Más...

Vicky Foods
Universitat de València

The image shows a LinkedIn profile for Rafael Juan. The header image features him speaking at a conference with a large 'M' logo and the text 'HOY ES MARKETING'. The profile includes a circular profile picture, a blue 'Enviar mensaje' button, and a white 'Más...' button. Below the name, it lists his role as CEO at Vicky Foods, location in Valencia, and over 500 contacts. It also shows his affiliation with Vicky Foods and the Universitat de València.



Antonio Huertas Mejias · 1er 
Presidente y CEO de MAPFRE
Madrid y alrededores, España · 22.326 seguidores · [Información de contacto](#)

Enviar mensaje Más...

Mapfre
Universidad de Salamanca

The image shows a LinkedIn profile for Antonio Huertas Mejias. The header image shows him at a podium during a conference with a red and white geometric background. The profile includes a circular profile picture, a blue 'Enviar mensaje' button, and a white 'Más...' button. Below the name, it lists his role as President and CEO of MAPFRE, location in Madrid, and 22,326 followers. It also shows his affiliation with Mapfre and the Universidad de Salamanca.

(3) LINKEDIN ADS.

Ejemplo segmentación e inversión.

Sectores de la empresa

Producción alimentaria X + Añadir Sectores de la empresa

AND que también tienen CUALQUIERA de estas características

Cargos actualmente ▾

Vice CEO X Acting CEO X Principal CEO X Group CEO X Director ejecutivo X
Director ejecutivo del grupo X Operaciones X Jefe de operaciones X Director de operaciones X
Vicepresidente de operaciones X Ingeniero de operaciones X Ingeniero superior de producción X
Jefe de producción X Ingeniero de producción X Coordinador de producción X
Planificador de producción X Director de producción X

Previsión de resultados ⓘ



Tamaño del público objetivo

26.000+

Desglose por segmento ⓘ

Función ▾

Marketing 62 %

Desarrollo empresarial 25 %

Ventas 25 %

Operaciones 15 %

Gestión de productos 10 %

[Ocultar segmentos](#)

1 día 7 días **30 días** ⓘ

Gasto en 30 días

500,00 € - 900,00 €

Impresiones en 30 días **Resultado clave**

21.000 - 85.000

Porcentaje de clics

0,32 % - 0,48 %

Clics en 30 días

120 - 270

La previsión de resultados es una estimación y no garantiza un rendimiento real. [Más información](#)

(4) SALES NAVIGATOR

Herramienta de prospección que permite:

- filtrado avanzado
- alertas de actualizaciones
- recomendaciones de posibles clientes

The screenshot displays the LinkedIn Sales Navigator interface. At the top, there's a navigation bar with 'SALES NAVIGATOR' and tabs for 'HOME', 'LISTS', 'DISCOVER', and 'REPORTS'. A search bar contains 'Marketing' and a 'Save Search' button. Below the search bar, there are tabs for 'Lead results' and 'Account results'. The main content area shows a list of search results for 'Marketing'. On the left, there's a sidebar with filters: 'Keywords' (Marketing), 'Selected filters (0)', 'Your leads & accounts', 'Relationship', 'Company', 'Industry', 'Company headcount', 'Function', 'Title', and 'Seniority level'. The main results area shows three profiles: Nicole Rachel Dwyer (Senior Manager of Marketing at Ventofase Technology), Alexis Wheeler (Senior Manager of Marketing at Itkix Ltd.), and Jared S. Young (Senior Manager of Marketing at Zoomjax). Each profile includes a 'Save' button and a '2 Lists' indicator. A dropdown menu is open for the first profile, showing options like 'Create lead list', 'All saved leads (3,200)', '2018 Leads (34)', 'Q3 Leads to close (52)', 'My leads in progress (12)', 'Q2 Customer Renewal (5)', and 'Follow up with (24)'.

CONTENIDOS

Acompañando al cliente potencial en todo el proceso de compra y resolviendo sus “problemas”

- Conocimiento del producto: guías, webinars, vídeos, catálogos
- Resultados > casos prácticos
- Precio > financiación, beneficios que han obtenidos los clientes

CONTENIDOS

Ejemplo

LO AUTOMATIZAMOS PRÁCTICAMENTE TODO

Los brazos robóticos de Universal Robots trabajan a diario en miles de centros de producción. A continuación, le mostramos una selección de casos prácticos en los que se han utilizado cobots para desempeñar diversas tareas de producción.

Todas las regiones ▾

Todas las aplicaciones ▾

Todas las industrias ▾

Todos los tamaños de empresa ▾



FP NAVARRA

APLICACIÓN
Manipulación

VER CASO



COVAP

APLICACIÓN
Manipulación

VER CASO

CONTENIDOS

Ejemplo

SGS **PRODUCTIVITY**
by Leansis

[Empresa](#) [Servicios](#) [Formación](#) [Clientes](#) [Agenda](#) [Contacto](#)

PROYECTOS

CASCAJARES

PROYECTOS

Descubre cómo consiguió
aumentar 30 puntos su OEE



QUIÉN ES

Una empresa con más de 25 años de historia que gracias al Sistema Lean de Mejora Continua ha conseguido mejorar su productividad, sus procesos y ser más competitivos.
Alfonso Jiménez, su Presidente y Rodrigo Ruiz, Director de Planta.

RESULTADOS

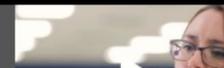
- Mayor implicación de las personas.
- Ser más competitivos y reducir retrabajos.
- Cultura de medición. Subida de 30 puntos OEE.

[Ver proyecto](#)

SITRA

PROYECTOS

Cómo producir más con



INTURFOOD

PROYECTOS

Ahora sabemos el porqué
de las cosas



QUIÉN ES

Inturfood es la cocina central del Grupo Intur. En ella se diseña toda la oferta gastronómica destinada a todo tipo de eventos. En el año 2016, produjo 80.000 kilos de producto elaborado de 5ª gama y más de 100.000 menús de comedores escolares y empresas.

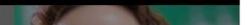
RESULTADOS

- Herramientas de comunicación que permite una mayor implicación de las personas.
- Cultura de medición y talleres de mejora enfocados a eliminar los desperdicios.
- Estandarización de procedimientos.

[Ver proyecto](#)

IPROMA

PROYECTOS



CONTENIDOS

Ejemplo

SGS **PRODUCTIVITY**
by Leansis

Empresa Servicios Formación Clientes Agenda Contacto



EXCELENCIA EN LAS OPERACIONES

LA MEJORA CONTINUA

La Mejora Continua se basa en la lucha contra el desperdicio, todo aquello que añade coste al producto sin añadir valor.

¿POR QUÉ ES TOYOTA EL NÚMERO UNO INDISCUTIBLE DE LA PRODUCTIVIDAD EN LA INDUSTRIA?

Las herramientas y el sistema Toyota sentaron las bases para tener unos niveles de excelencia en los procesos muy altos. Pero la clave fue conseguir que todos los trabajadores de Toyota se moviesen cada día en la dirección de la Mejora Continua.

El pilar fundamental es el trabajo en equipo. La clave está en las personas. Este principio no solo mejora los resultados empresariales sino que provoca el cambio cultural deseado.

¿CÓMO SE CONSIGUE ESTE CAMBIO CULTURAL?

El objetivo del libro Excelencia en las operaciones es que el lector entienda los pasos necesarios para implantar un sistema de mejora de la productividad eficiente, sostenible, que perdure en el tiempo y que, además, consiga la implicación de todos los trabajadores de la empresa.



DESCARGAR LIBRO EXCELENCIA EN LAS OPERACIONES

Nombre *

Email *

País *

Empresa*

Acepto la política de privacidad *

[Descargar](#)

(*) Campos requeridos.

WEB

Requisitos básicos.

1. Buen diseño y experiencia de uso
2. Carga rápida
3. Proporcionar información adecuada
4. Call To Action claros
5. Facilitar el contacto
6. Actualizar periódicamente
7. Mostrar personas
8. Medición



PERSONALIZACIÓN: SOLUCIONES A MEDIDA TANTO DE CADENAS COMO DE ELEMENTOS DE TRANSMISIÓN

Somos especialistas en la creación de valor para nuestros clientes.



I+D+I: INNOVANDO AL SERVICIO DE NUESTROS CLIENTES

En todos nuestros procesos y a lo largo de la cadena de valor.

EXPERIENCIA: EN CONSTANTE EVOLUCIÓN DESDE 1964

Disponemos de centros de fabricación automatizados y adaptados a la industria 4.0.





Transformamos la industria del plástico por el futuro de todos.

[¿Cómo lo conseguimos?](#)



Más de 30.000 m² de instalaciones al servicio de nuestros clientes.

[Instalaciones](#)



Apostamos las últimas tecnologías en nuestros procesos.

[Innovación y compromiso](#)

Puente Grúa

FORMACIÓN CON REALIDAD VIRTUAL

Caída objetos

Realidad virtual para puente grúa

Puente grúa es una formación de LUDUS GLOBAL orientado al entrenamiento en un entorno seguro del manejo de esta maquinaria en una nave industrial.

La simulación sirve tanto para explicar el uso y medidas de seguridad, como para poner a prueba al usuario en relación a los conocimientos adquiridos.

[Demo gratuita](#)[Ficha técnica](#)

[Ampliar información](#)



CEPILLOS METÁLICOS

CEPILLOS PARA LA MADERA

CEPILLERÍA TÉCNICA

ABRASIVOS FLEXIBLES

EQUIPAMIENTO

ACCESORIOS

INFORMACIÓN TÉCNICA

DESCARGAS

CEPILLOS METÁLICOS

- Cepillos BS para piezas de revolución
 - Cepillo BSP/Recambio del accesorio JS BSP
 - Cepillos de control
 - Cepillos circulares de alambre ondulado
 - Cepillos para máquina de desbarbado
 - Cepillos circulares de alambre trenzado
 - Cepillos encapsulados
 - Cepillos pipeline
 - Tazas de alambre ondulado
 - Tazas de alambre trenzado
 - Cepillos de altas revoluciones
 - Cepillos con guarda protectora
 - Cepillos con alambre plastificado
 - Brochas
 - Cepillos circulares con espiga
 - Limpia-tubos de alambre, pelo y nylon
 - Cepillos manuales, bruzas y otros cepillos
 - Cepillos de bricolaje
 - Expositores
 - Envases
 - Cepillos limpiachimeneas
 - Cepillo para desbrozadoras
- [Ver todos los cepillos metálicos >](#)

FILTRAR POR ACCIÓN

- Limpiar
- Texturizar
- Desbarbar
- Gastar material
- Pulir
- Barrer
- Acabado

FILTRAR POR SUPERFICIE

- Acero
- Ac.Inox./Aluminio
- Antichispa
- Madera

FILTRAR POR HERRAMIENTA

- Taladro
- Amoladora
- Rotalín
- Máquina fija
- Máquina industrial
- A mano

FILTRAR POR ACABADO

- Basto
- Medio
- Fino
- Superfino
- Neutro

Nuevo Catálogo

Descarga nuestro **NUEVO CATÁLOGO** de Novedades

Renovamos nuestra imagen, ofrecemos más información útil y ampliamos el abanico de soluciones.

[↓ DESCARGAR CATÁLOGO](#)



Limpieza de óxidos



La mayoría de los cepillos se puede utilizar para la limpieza de superficies oxidadas, por lo que resulta conveniente elegir el modelo más adecuado.

Si se necesita una mayor capacidad de arranque, en lugar de ejercer una excesiva presión sobre el cepillo, es mejor:

- › Emplear un cepillo más agresivo, con alambre más grueso, menor saliente ó con alambre trenzado en lugar de ondulado.
- › Incrementar la velocidad de giro del cepillo (con un modelo que pueda girar a más velocidad) o con uno de mayor diámetro, en el caso de cepillos circulares.

Los cepillos ondulados, por su mayor flexibilidad, son apropiados para trabajar sobre superficies irregulares y ofrecen un acabado más regular y fino. Por su parte, el alambre trenzado o retorcido confiere al cepillo mayor duración y gran capacidad de arranque, y genera un acabado más basto.

**Importante**

Los aceros inoxidable se cepillan con alambres de acero inoxidable, para no contaminar el material.

En aquellas aplicaciones que, por peligro de incendio, no pudiera existir chispas durante el cepillado, se recomienda utilizar cepillos de latón.

› Para más información ponte en contacto con nosotros

Productos más adecuados para esta aplicación



BRANDING

Imagen

Propuesta de valor

Fotografías

Diseño y materiales de comunicación

No es sólo el logo.

Branding es...

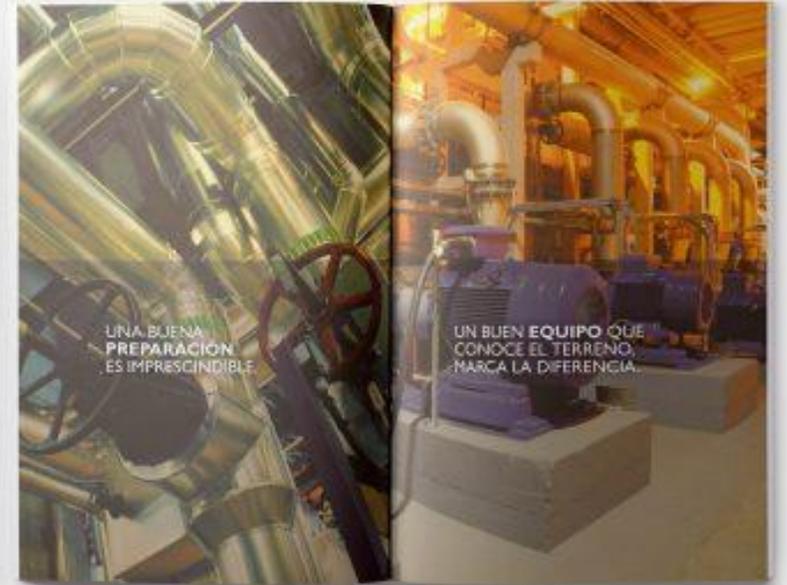
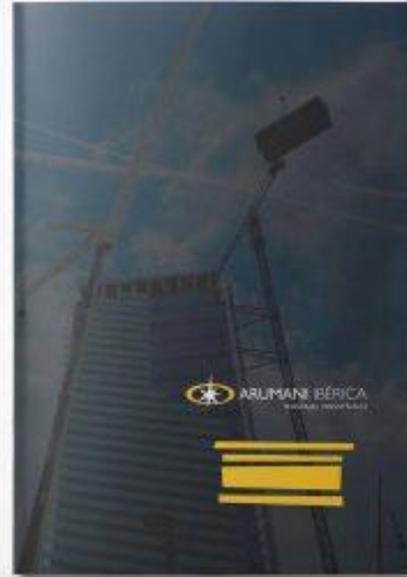
Cómo te llamas.

Cómo te comportas.

Cómo interactúas con tu entorno.

Contar por qué eres diferente y
único.

Presentaciones corporativas y de producto



Presentaciones corporativas y de producto



Catálogos



Otras aplicaciones



Empezar con un piloto país

Empezar con un piloto / país

- Selección del país
- Estudio de keywords específico idioma / país
- Campañas gráficas para ese país segmentadas por keywords B2B
- Alta en directorios / medios especializados en el país
- Google Ads (campañas de pago)
- Landing page específica en el idioma del país
- LinkedIn prospección
- LinkedIn ads
- Generación de (poco) contenido, pero atractivo para el usuario (descargables para la generación de leads)

Gracias.

biladi@sakudarte.com

Linkedin: biladilujan