

**Ae**ece

II CONVENCION

# LA DIGITALIZACIÓN (B2B) DEL SECTOR

DE CARRETILLAS ELEVADORAS

**Borja Fernández Algarra**  
borja@hacemoscosas.es









**Generar  
demanda**



**Ventas**

**Generar  
demanda**



**Ventas**

**Datos**

**Generar  
demanda**

01.

EL SALTO QUE OTORGA LA  
DIGITALIZACIÓN AL  
ENTORNO B2B



SIGUIENTE



**No se trata de ti.**

||

**Se trata de tus clientes.**

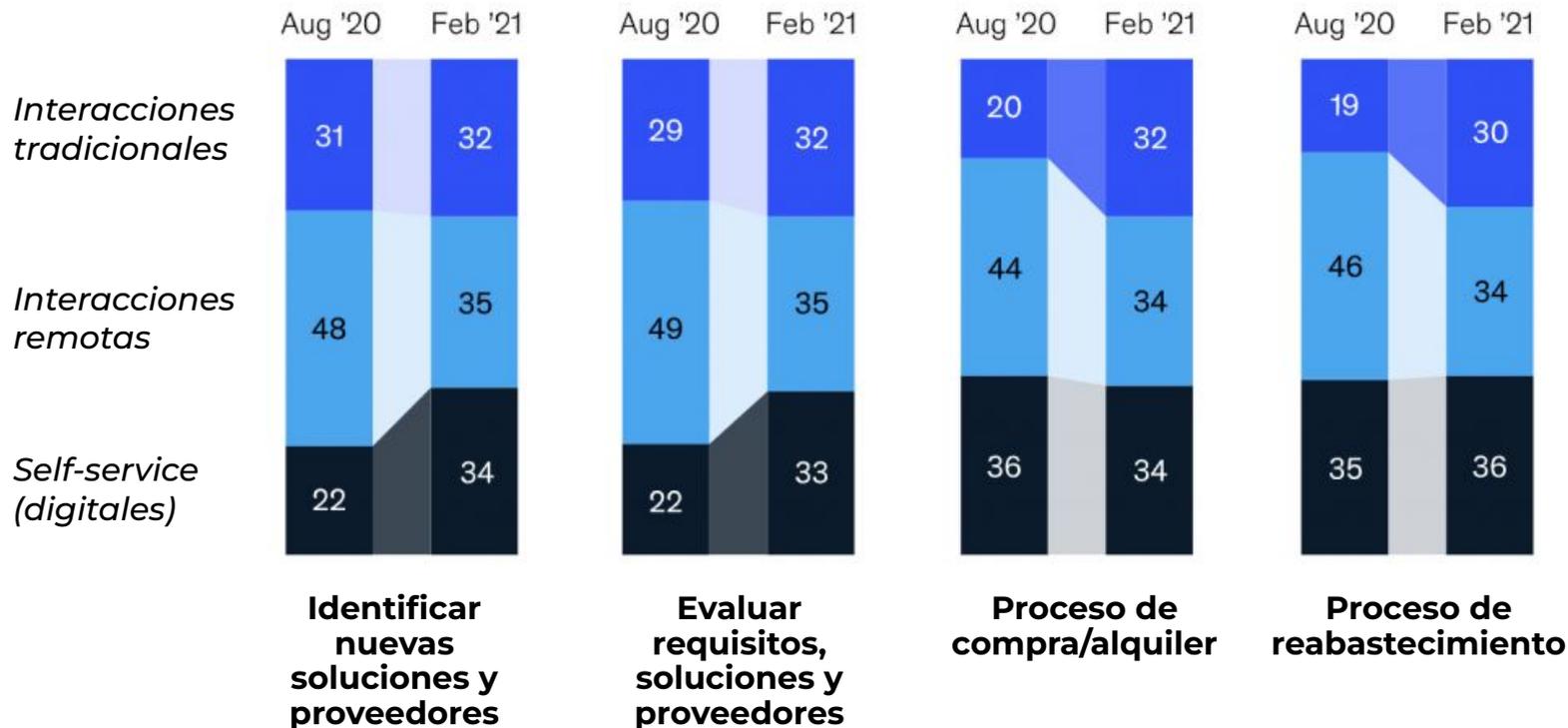
||

**Se trata de tus clientes.  
los retos de**



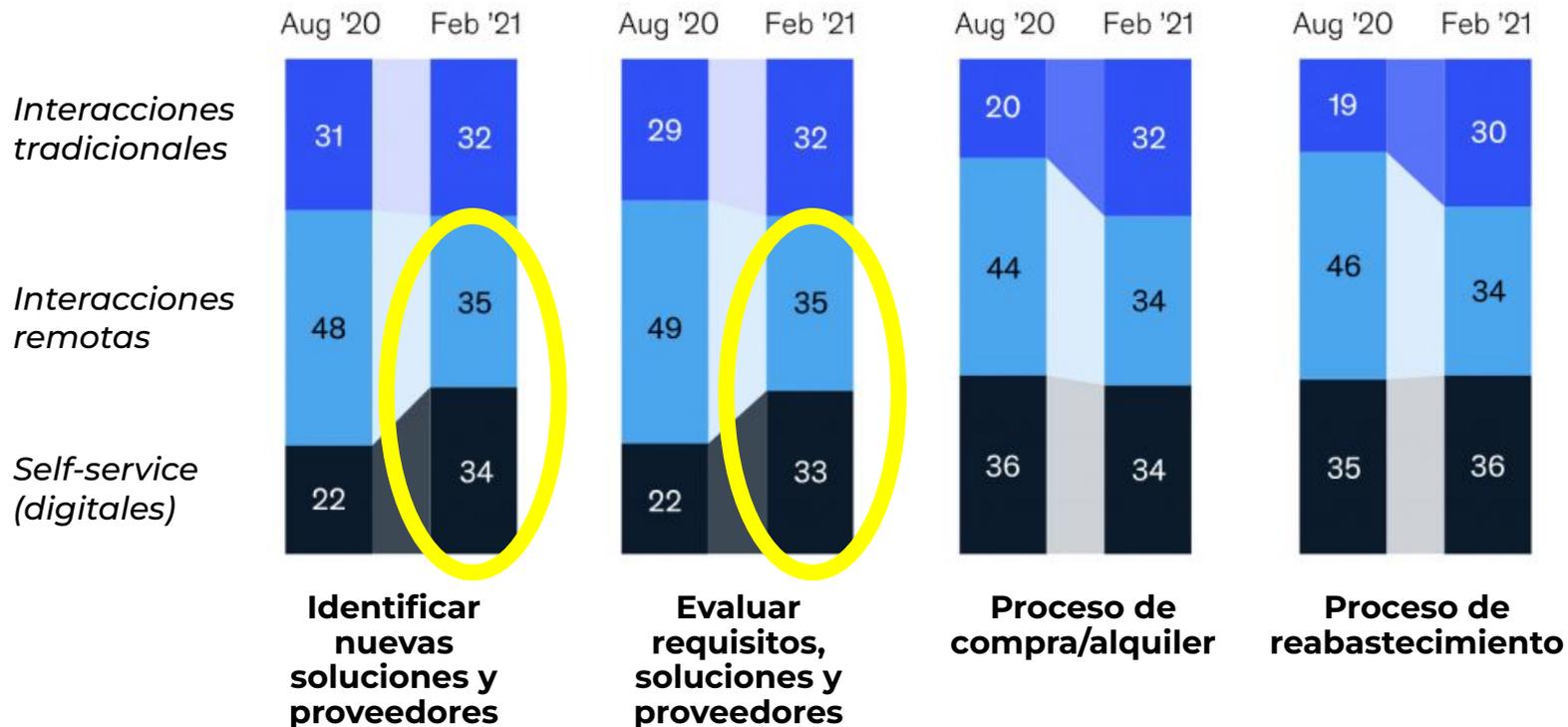
## ¿Qué forma de interactuar con los departamentos de ventas prefieren nuestros clientes? (en %)

Fuente: McKinsey



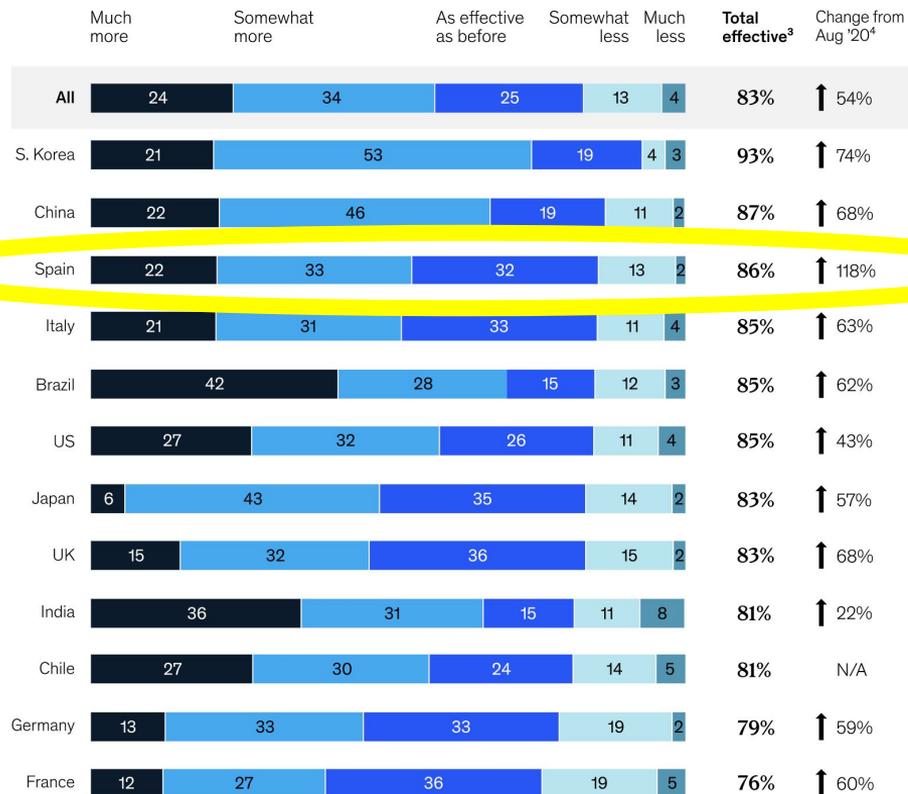
## ¿Qué forma de interactuar con los departamentos de ventas prefieren nuestros clientes? (en %)

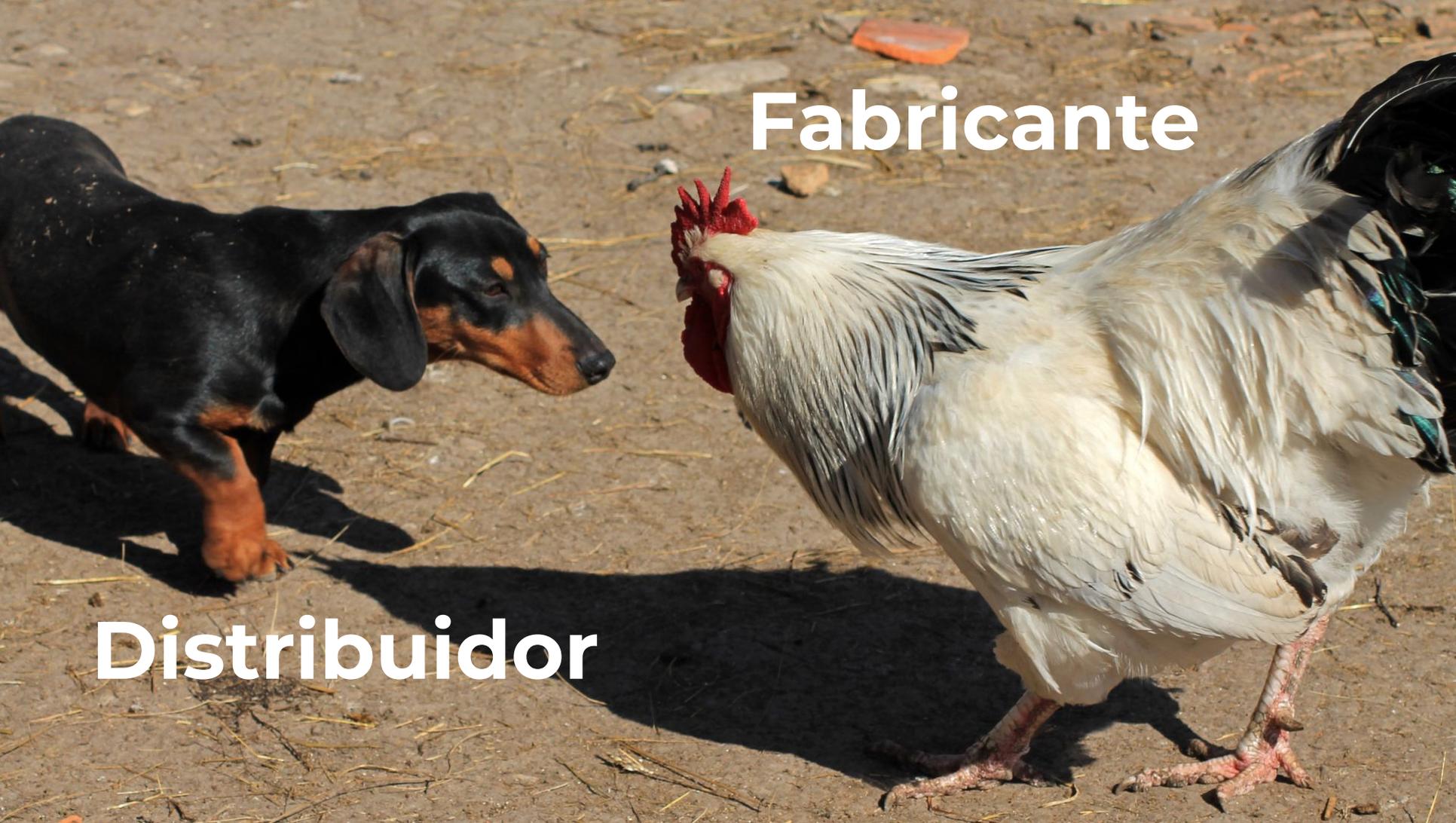
Fuente: McKinsey



# Efectividad de los nuevos modelos de ventas omnicanal para la adquisición y retención de los clientes

Fuente: McKinsey





**Fabricante**

**Distribuidor**







**COLABORAR**

||

**Se trata de tus clientes.  
las expectativas**



**El consumidor lo quiere  
con los mismos  
estándares de su vida  
privada.**

**¿Por qué no en el ámbito  
industrial?**



||

**Se trata de tus clientes.  
acompañar a**

# UN EJEMPLO DE LA SUMA DE OPORTUNIDADES.

Palabra clave	Inte...	Volumen ...	Ten...	KD %
+ <a href="#">carretilla elevadora &gt;&gt;</a>	C	18.100		38 <span style="color: orange;">●</span>
+ <a href="#">carretilla elevadora segunda mano &gt;&gt;</a>	I	1600		21 <span style="color: green;">●</span>
+ <a href="#">carretilla elevadora electrica &gt;&gt;</a>	I	1000		21 <span style="color: green;">●</span>
+ <a href="#">alquiler carretilla elevadora &gt;&gt;</a>	C	880		18 <span style="color: green;">●</span>
+ <a href="#">carretilla elevadora manual &gt;&gt;</a>	I	720		16 <span style="color: green;">●</span>
+ <a href="#">carretilla elevadora 4x4 &gt;&gt;</a>	I	590		9 <span style="color: darkgreen;">●</span>
+ <a href="#">curso carretilla elevadora &gt;&gt;</a>	C	590		25 <span style="color: green;">●</span>
+ <a href="#">carretilla elevadora retractil &gt;&gt;</a>	I	480		17 <span style="color: green;">●</span>
+ <a href="#">partes de una carretilla elevadora &gt;&gt;</a>	I	480		6 <span style="color: darkgreen;">●</span>
+ <a href="#">tipos de carretillas elevadoras &gt;&gt;</a>	I	480		11 <span style="color: darkgreen;">●</span>
+ <a href="#">alquiler de carretillas elevadoras &gt;&gt;</a>	C	390		16 <span style="color: green;">●</span>
+ <a href="#">carnet carretilla elevadora &gt;&gt;</a>	C	390		27 <span style="color: green;">●</span>

# UN EJEMPLO DE LA SUMA DE OPORTUNIDADES.

Palabra clave	Inte...	Volumen ...	Ten...	KD %
+ carretilla elevadora >>	c	18.100		38
+ carretilla elevadora segunda mano >>	i	1600		21
+ carretilla elevadora electrica >>	i	1000		21
+ alquiler carretilla elevadora >>	c	880		18
+ curso carretilla elevadora >>	c	590		25
+ carretilla elevadora retractil >>	i	480		17
+ partes de una carretilla elevadora >>	i	480		6
+ tipos de carretillas elevadoras >>	i	480		11
+ alquiler de carretillas elevadoras >>	c	390		16
+ carnet carretilla elevadora >>	c	390		27

**62.500 oportunidades cada mes**





**El nuevo mundo sin  
cookies de terceros**



**ZERO- PARTY  
DATA**



**mis datos,  
gracias**



||

**Y darle**  
**Lo que quiere,**  
**cuando lo quiere**

02.

EL KIT DIGITAL:  
UN PLAN DE PAÍS PARA LA  
DIGITALIZACIÓN



SIGUIENTE

# ¿A QUÉ PROYECTOS ESTÁ DIRIGIDO EL KIT DIGITAL?.



## SITIO WEB Y PRESENCIA EN INTERNET

HASTA 2.000€



## COMERCIO ELECTRÓNICO

HASTA 2.000€



## GESTIÓN DE REDES SOCIALES

HASTA 2.500€



## GESTIÓN DE CLIENTES

HASTA 4.000€  
(INCLUYE 3  
USUARIOS)



## COMUNICACIONES SEGURAS

125€ POR USUARIOS  
(HASTA 48 USUARIOS)



## BUSINESS INTELLIGENCE Y ANALÍTICA WEB

HASTA 4.000€  
(INCLUYE 3  
USUARIOS)



## GESTIÓN DE PROCESOS

HASTA 6.000€  
(INCLUYE 10  
USUARIOS)



## FACTURA ELECTRONICA

HASTA 1.000€  
(INCLUYE 3  
USUARIOS)



## SERVICIOS Y HERRAMIENTAS DE OFICINA VIRTUAL

250€ POR USUARIO  
(HASTA 48  
USUARIOS)



## CIBERSEGURIDAD

125€ POR  
DISPOSITIVOS  
(HASTA 48  
DISPOSITIVOS)

# HC. UN NOMBRE QUE PRACTICAMOS

 SIGUIENTE

# ¿QUIÉNES SOMOS?.



Formamos parte de  Cde Comunicación  
(Portavoz oficial de AECE)

Consultora especializada en digitalización y marketing digital en el ámbito industrial.  
Enfoque B2B y B2C.

- **Estrategia digital:** liderazgo conforme a los objetivos de tu negocio
- **Posicionamiento digital:** SEO, SEM, estrategia y creación de contenidos
- **Nuevos negocios:** ecommerce y marketplaces, inbound mkt
- **Tecnología e Innovación:** webs, apps, formación y gamificación, inteligencia artificial y metaverso
- **Comunicación:** notas de prensa, medios, eventos, branding, etc.
- **Redes sociales:** LinkedIn, Youtube, Instagram, TikTok.

**BORJA FERNÁNDEZ**

CEO de Hacemos Cosas



# COLABORACIÓN CON AECE.



**Índice de Madurez  
Digital del Sector de  
Carretillas Elevadoras**

||

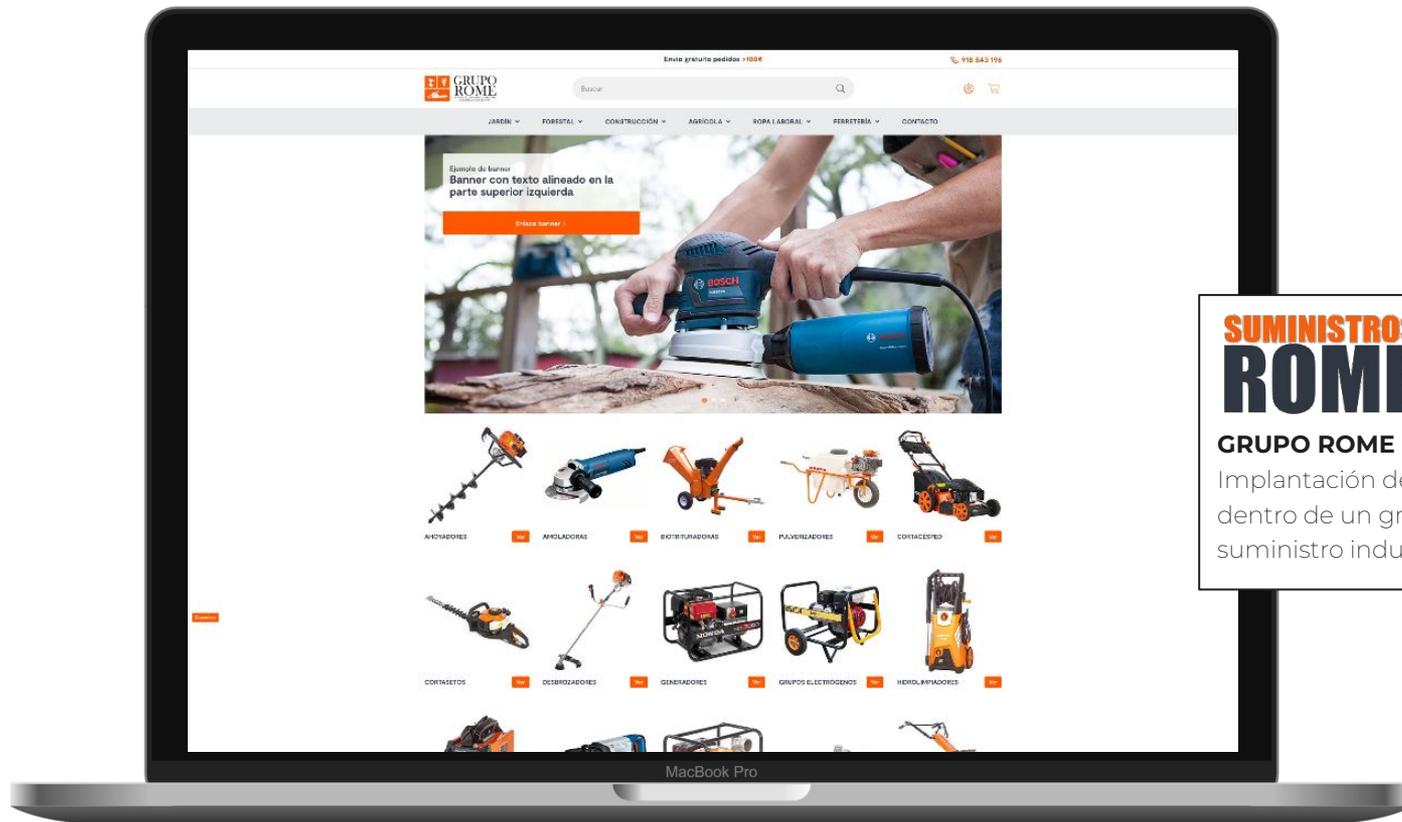
# 03.

(SOLO)

ALGUNOS PROYECTOS

 SIGUIENTE

# CREACIÓN DE E-COMMERCE.



SUMINISTROS  
**ROME**

**GRUPO ROME**

Implantación de un e-commerce dentro de un gran grupo de suministro industrial

# MKT DE CONTENIDOS, SEO Y AUTOMATIZACIÓN.



Posicionamiento de la marca en España a través de Instagram



Desarrollo de la estrategia de contenidos DIY con nuevos formatos



Relanzamiento de la nueva imagen de marca en medios corporativos



# PLATAFORMA DIGITAL INMERSIVA.



# PROYECTO DIGITAL SCORE.

- 1 **Digitalización** comercial y técnica del catálogo y el contenido
- 2 'Poner a jugar' el contenido en los canales adecuados.  
**Enfoque SEO + SEM. RRSS e Influencers.**
- 3 **Digital Score de los distribuidores + Zero-Party Data.**
- 4 **Automatización del marketing B2B**

**INDEX**  
Lontana Group

**INDEX A PERFECT FIXING**

Proyecto de digitalización integral de las relaciones B2B entre el fabricante y sus clientes

||

# 04.

## FASES CLAVE DE UNA DIGITALIZACIÓN B2B

 SIGUIENTE

# METODOLOGÍA.

**1** Análisis del punto de partida

**2** Objetivos a 3 años

**3** Plan de acción en n fases

**4** Desarrollo del proyecto

**5** Medición y reevaluación

6 a 8 semanas

Sprints mensuales



# HOJA DE RUTA.

Capacidades  
de la empresa

+

**1** Presencia digital,  
contenido y captación

**2** Adaptación  
contenidos a canales

**3** Automatización +  
contenidos alto valor

**4** Máximo valor para el  
cliente a través de  
cualquier canal, en  
cualquier momento

+

Equipo  
comercial



**EMAIL**

[borja@hacemoscosas.es](mailto:borja@hacemoscosas.es)



**MI LINKEDIN**



**PÁGINA WEB**

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