



“

**Los planes de generación de
demanda, de las *PYMES B2B*,
están detrás de los competidores.**

Presentado por:



Especialistas en sectores
industriales y negocios B2B



Metodología

Ambiente Macroeconómico

Estrategias de crecimiento

Profesionalización del Plan de Generación de Demanda

Fuentes de información

Inhibidores vs Impulsores para el cierre de ventas

Mix de iniciativas de comunicación



Generación de Demanda en relación a competencia

Mayor peso en el comité de decisión de compra

Mapa de ruta PYME B2B 2020

Conclusión y Recomendación

Resumen Ejecutivo

Estudio de Compras y Abastecimientos

Credenciales Syndesis Marketing

Estimad@ colega B2B.

Gracias por ser partícipe del estudio anual de tendencias ventas y mercadotecnia, que desde el 2014, ayuda a reducir la brecha entre el estado actual de crecimiento con las empresas B2B que crecen de manera sistémica a doble dígito (2X) en México y Latinoamérica.

Este año, como resultado de la sugerencia de la comunidad B2B que retroalimentó la edición anterior, el comité del estudio ha decidido profundizar en el entendimiento de las diferencias entre empresas PYME B2B y las Grandes Empresas B2B, para lo cual el criterio elegido fue la cantidad de **1 a 249 colaboradores** para determinar una empresa **PYME B2B** y **más de 250 colaboradores** para determinar **Grandes Empresas B2B**.

Esperamos que los hallazgos, mejores prácticas detectadas así como las referencias presentadas sean de utilidad para la discusión con el equipo responsable de hacer que el crecimiento suceda y facilite el logro de los objetivos trazados para el 2020. Si deseas mayor profundidad en el tema, se tiene disponible el análisis y las versiones por tipo de solución comercializada (Materias Primas, Bien Duradero, Productos de reemplazo / MRO y Servicios B2B), por la posición en la cadena de valor (Fabricante, Distribuidor, Punto de Venta), por tipo de modelo de negocio (Si es necesario o no el punto de venta para desplazar el producto); los cuales pueden ser solicitados de manera gratuita.

¡Que lo disfrutes!

Comité Estudio Anual 2020

Como cada año, el levantamiento de información se realizó en los meses de Septiembre y Octubre vía electrónica hacia la base calificada de más de 2,100 contactos en los principales sectores industriales de México. El análisis de la presentación se realizó bajo la metodología de las 5C y fue entregada en Enero 2020, en primicia a los 217 participantes de la sexta edición del estudio, los cuales recibieron:

Accesos o diagnósticos gratuitos 2020

- ◆ Speed Networking B2B - Sesiones presenciales de generación de leads entre la comunidad B2B.
- ◆ Roundtables B2B– Sesiones presenciales de análisis de casos de estudio de Transformación Digital, Experiencia del Cliente y Generación de Demanda.
- ◆ Diagnósticos a elegir: Plan de Generación de Demanda 2020 | Segmentación de productos y/o clientes con herramientas de analíticas | Contenido especializado.

Tarifas preferenciales

- ◆ B2B Sales & Marketing Forum 2020 – Sesiones de mejores prácticas y presentación de 6 casos de estudio.
- ◆ B2B Procurement & Sourcing Forum 2020 - Sesiones de mejores prácticas y presentación de 6 casos de estudio.
- ◆ B2B Academy – Curso Taller, Seminarios y Diplomados de acuerdo al calendario 2020.

Toma de Decisión

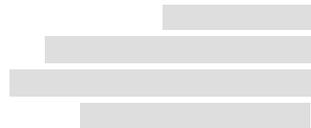


Tengo la autoridad y el poder de decisión sobre iniciativas e inversión: **46%**
Recomiendo e influyo sobre iniciativas e inversión: **39%**
No estoy involucrado en iniciativas e inversión: **15%**

Pequeña y mediana empresa (Número de Colaboradores)



Posición en la cadena de valor



Materia Prima o Directa al Producto Final: **17%**
Bien Duradero, Bien de Capital, Activo Fijo (Larga Vida Útil): **27%**
Reemplazo (Aftermarket) MRO (Mantenimiento, Reparación, Operación): **32%**
Servicios hacia otras empresas: **24%**

B2B vs B2B2C



B2B Punto de venta no necesario para desplazar el producto: **51%**
B2B2C: Punto de venta necesario para desplazar el producto: **49%**



Conclusiones y Recomendaciones

Presentado por:



Especialistas en sectores
industriales y negocios B2B



- ✦ Así mismo, tomando de referencia las mejores prácticas de Empresas B2B 2X, para aumentar la tasa de cierres de venta, las empresas PYME B2B deberían observar la construcción de reputación de marca o empresa y trabajar en una clara propuesta de valor diferenciada de la solución / empresa respecto a la competencia.
- ✦ Por otro lado, es importante destacar que sólo el 6% de las empresas PYME B2B, están satisfechos con el mix de iniciativas de mercadotecnia push (outbound) y pull (inbound), por lo que podrían evaluar la implementación de las siguientes iniciativas que han tenido un mayor crecimiento en su uso por Empresas B2B 2X; 1) Promocionales, 2) Encuentros B2B organizados por terceros (uno a uno) y 3) Relaciones públicas especializadas.
- ✦ Para que las empresas PYME B2B, puedan llegar a implementar un plan de Generación de Demanda profesional que lo lleve al siguiente nivel de crecimiento, entender quien tiene el mayor peso en la decisión de compra de sus soluciones se torna crucial. De manera general, se pudo determinar que el usuario o el responsable del departamento quien solicita una solución en un 39% y el director o responsable de compras en 35%; son las figuras a quienes se deberá comunicar de manera diferenciada la propuesta de valor de la solución.



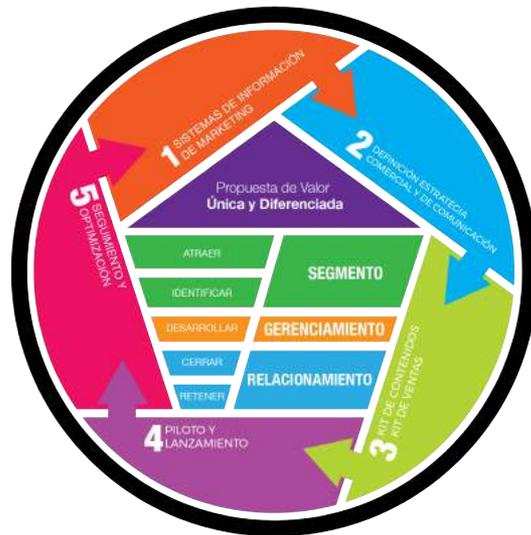
- ♦ La construcción de relaciones cercanas y mejorar la experiencia de los clientes, se confirma que son características que debe incluirse en los planes de Generación de Demanda B2B para lograr un crecimiento sistémico, además de los indicadores de ventas y utilidades. Por lo que establecer un presupuesto de iniciativas integrales online y offline de mercadotecnia, con métricas como MQL, SQL, HR y NPS, entre otras, son esenciales para contrastar el proceso comercial que sigue tanto el profesional de mercadotecnia como el asesor comercial.
- ♦ Las métricas de contraste más representativas para empresas PYME B2B son: Leads calificados para explorar un contacto comercial MQL: 44%, Leads calificados para que se convierten en cotización SQL: 33%, Leads cerrados favorablemente HR: 30%, Lealtad del cliente (Net Promoter Score) NPS: 65%.

Success

Shortcut

Start

- Finalmente el proceso **B2B Sales & Marketing Management System**, es nuestra recomendación para un crecimiento sistémico, con el que hemos brindado resultados en formación, asesoría o implementando proyectos modulares o integrales de Generación de Demanda a más de 450 profesionales, en los 9 años con los que cuenta la agencia:



- ¿Tienes duda en cómo implementarlo? Nosotros te ayudamos con un diagnóstico personalizado de tu plan de Generación de Demanda, que incluya los retos actuales de tu industria y tú organización, no dudes en escribirnos: contacto@syndesis.mx

Temario	PYMES B2B	Grandes Empresas B2B	Empresas B2B Crecimiento 2X
Éxito en el logro de objetivos 2019	50%	36%	47%
Expectativa de crecimiento mayor o igual a 10% en 2020	44%	29%	50%
Profesionalización plan de generación de demanda	41%	90%	42%
Generación de Demanda superior en relación a la competencia	25%	34%	36%
Principal estrategia de crecimiento	Mismos mercados y mismos productos	Nuevos mercados y mismos productos	Mismos mercados y mismos productos
Top 3 vehículos con tendencia de crecimiento	Demostraciones, Redes Sociales Personales, Redes Sociales Profesionales	Demostraciones, Seminarios Presenciales, E-mailing con base propia	Exposiciones, E-mailing con base propia, Encuentros uno a uno
Presupuesto Marketing 2020 igual o mayor que 2019	74%	86%	77%
Presupuesto de marketing para iniciativas digitales	18%	9%	11%
Leads calificados para explorar un contacto comercial MQL	44%	37%	36%
Leads calificados para que se conviertan en cotización SQL	33%	48%	31%
Leads cerrados favorablemente HR	30%	12%	23%
Lealtad del cliente (Net Promoter Score) NPS	65%	47%	71%

Tendencia de mayor crecimiento en vehículos online y offline	PYMES B2B	Grandes Empresas B2B	Empresas B2B Crecimiento 2X
Satisfacción en el mix de iniciativas de mercadotecnia	6%	14%	11%
Off: Exposiciones o Foros	●		●
On: E-mailing usando base de datos propia	●	●	●
Off: Catálogo y Folletería Impresa	●	●	●
Off: Promocionales			●
Off: Demostraciones o muestras	●	●	●
Off: Encuentros B2B organizados por terceros (uno a uno)		●	●
On: Página de internet de la compañía	●	●	●
On: Redes Sociales Profesionales (Linked In)	●	●	●
On: Páginas de destino (descarga documentos, registro eventos)	●	●	●
On: Video	●		●
On: Redes Sociales Personales (Facebook, Instagram)	●		●
Off: Relaciones públicas especializadas			●

Estimad@ colega B2B.

Espero hayas disfrutado como nosotros este valioso entendimiento de las diferencias que existen entre empresas PYME B2B, Grandes Empresas B2B y Empresas que crecen de manera sistémica a doble dígito (2X) en México y Latinoamérica.

Como cada año agradeceremos tu retroalimentación para formular juntos las hipótesis o nuevas aristas de información que ayude a profesionalizar nuestros planes de Generación de Demanda B2B y a su vez fundamenten las sesiones de Roundtables, Speed Networking, los programas de B2B Academy y los casos de estudio a analizar en el **B2B Sales & Marketing Forum** a celebrarse el 9 y 10 de Julio, 2020 en CDMX.

Finalmente, queremos invitarte a que vayamos juntos al siguiente nivel de crecimiento dentro de la comunidad B2B, ahora realizando un estudio para profesionales de compras y abastecimientos en el que buscaremos entender y encontrar soluciones a sus retos de eficiencia, ahorro y reducción de riesgos. Para lograrlo, tu ayuda para vincularnos con colegas de tu organización o de tu red de contactos, será de gran importancia y en el que a cambio recibirán tú y tus contactos, además del 1er Estudio de Compras y Abastecimientos B2B en México, la tarifa preferencial para el también **1er B2B Procurement & Sourcing Forum** a celebrarse el 8 y 9 de Julio, 2020 en CDMX.

¿Contamos contigo?

Comité Estudio Anual 2020



Syndesis Marketing

Nuestro propósito: Ayudamos a profesionales y organizaciones, a hacer que su crecimiento suceda en ambientes de negocio B2B.



Oficina Bajío:
+52 (444) 688 9270

Oficina Ciudad de México:
+52 (55) 6277 1762

Oficina Monterrey
+52 (81) 2142 6933

Conócenos: www.syndesis.mx

Formación | Asesoría | Implementación
B2B Sales & Marketing Management System

Numeralia 2020:

- 9 años • 3 sedes en México • 6 estudios anuales
- 6 foros • 33 casos de estudio • +450 profesionales entrenados de manera presencial • + 2,100 contactos calificados en los principales sectores industriales.



Making
GROWTH
happen!

