



OLÉB2B.COM

**Importancia de las Plataformas B2B
en el comercio internacional**

Olesya Guseva

olesya@olebaba.com

Seminario Miércoles del Exportador – PromPerú

03 de Mayo de 2017

Lima, Perú

PAÍSES

Sudamérica

- Argentina
- Bolivia
- Brasil
- Chile
- Colombia
- Ecuador
- Paraguay
- Perú
- Uruguay
- Venezuela

Centroamérica

- Costa Rica
- Cuba
- República Dominicana
- Honduras
- Puerto Rico
- Nicaragua
- Panamá
- El Salvador
- Guatemala

Norteamérica

- México

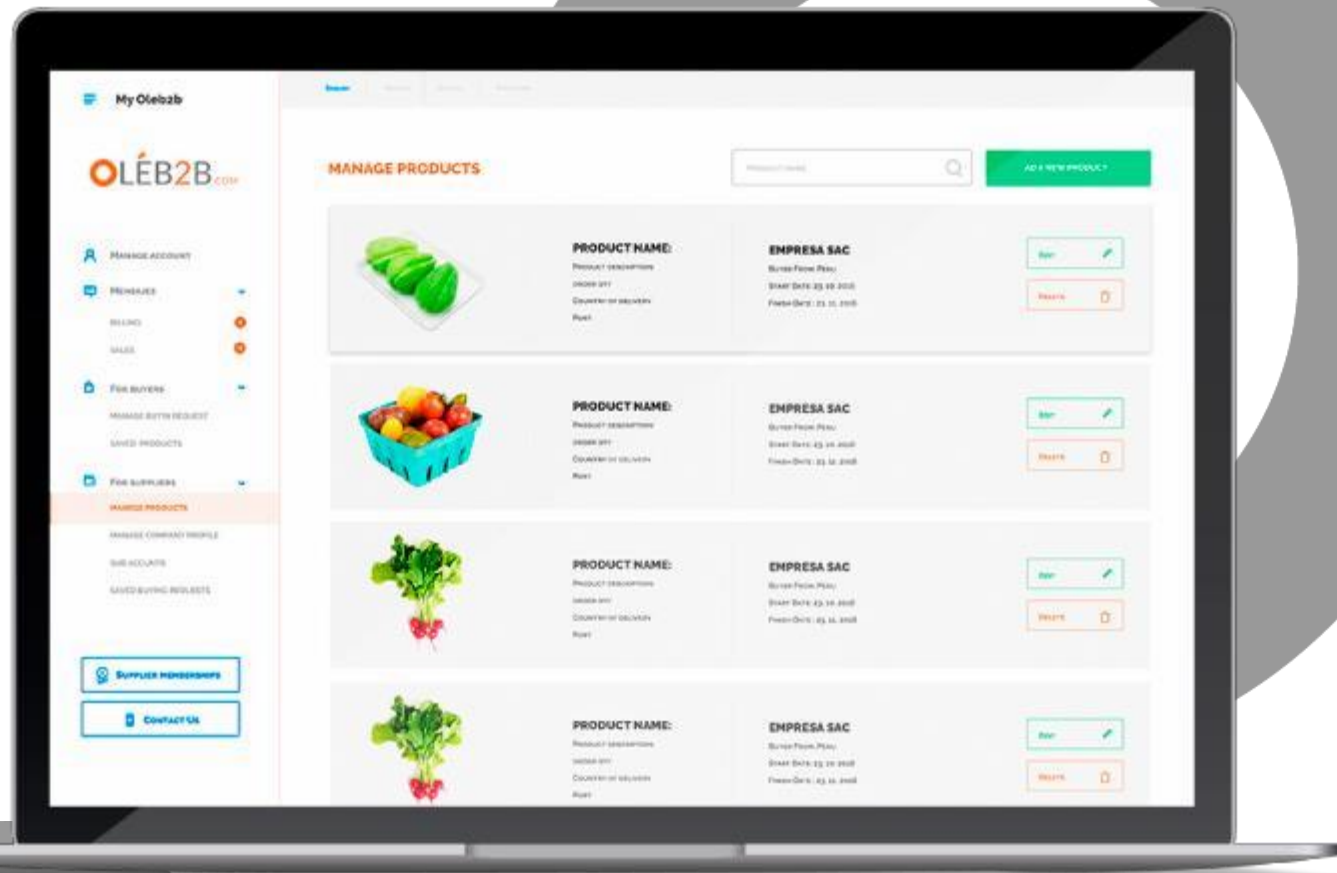
Europa

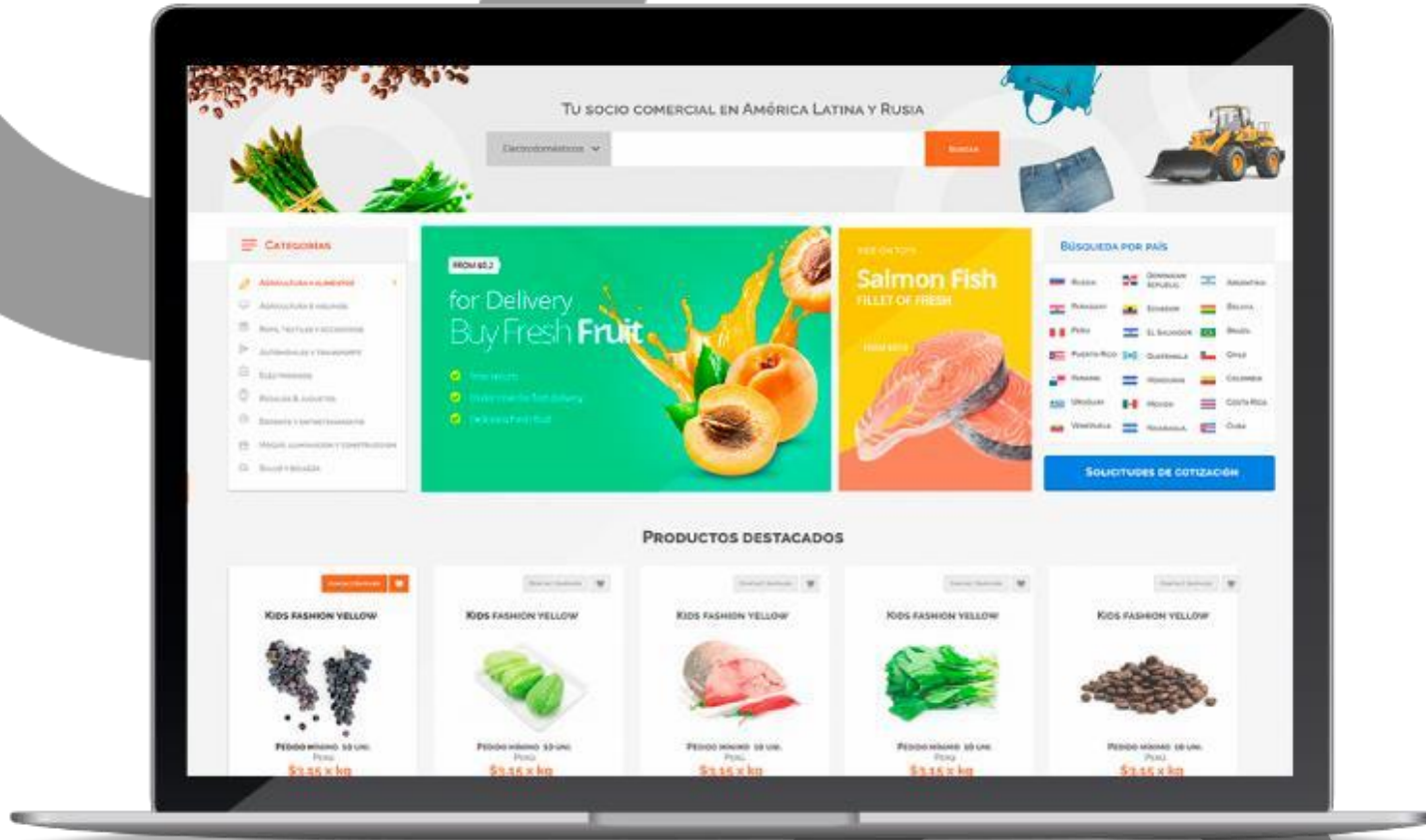
- Rusia



VENTAS

- **Incrementa tus ventas** y carterade clientes
- **Nueva herramienta** para suequipo de ventas
- **Plataforma de e-commerce** para conectarse con clientes potenciales
- **Ahorre costos y tiempo**
- **Haga seguimiento** a lassolicitudes de cotización y logreventas
- **Cotice rápidamente** paraganar nuevos clientes



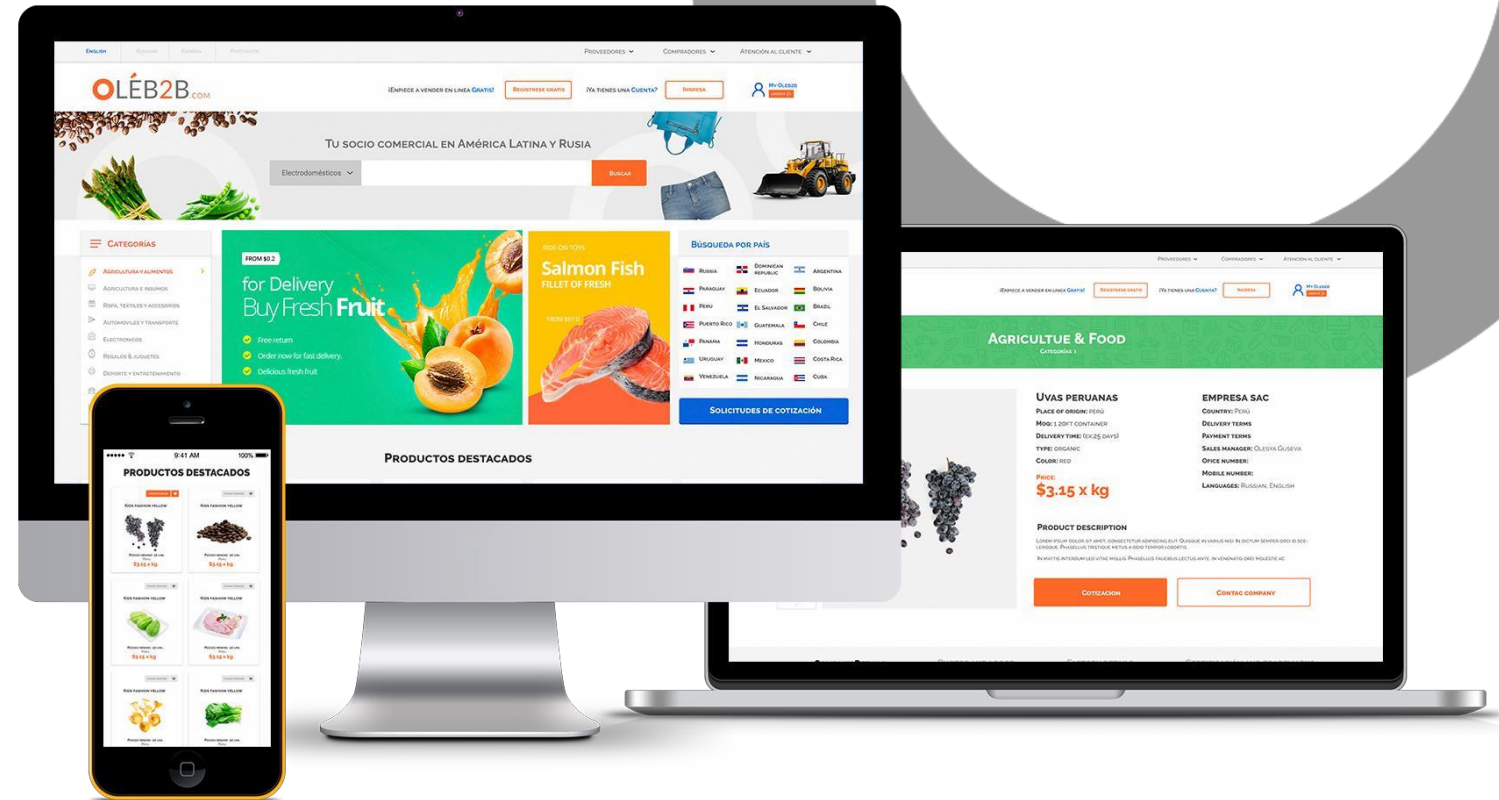


MARKETING

- **Mejore su equipo de ventas** y su capacidad de comunicación con los clientes
- **Suba a nuestro portal** información relevante sobre su empresa
- **Construya relaciones** duraderas con sus clientes
- **Cree una nueva red de negocios**
- **Publicite en línea**

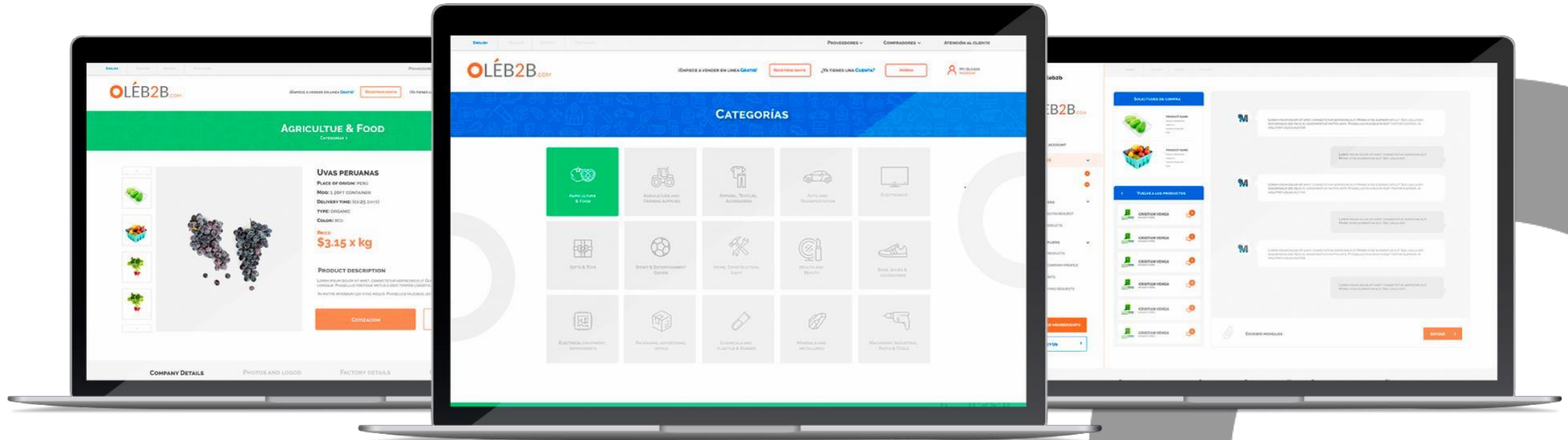
INTEGRACION DEL NEGOCIO

- **Manténganse a la vanguardia**
- **Facilite a los clientes** el acceso a la información sobre los que productos que su empresavende
- **Incremente su productividad** haciendo que los clientes encuentren su empresa
- **Rápido crecimiento** al exponer mas su empresa a ser conocida y lograr mas ventas



POSIBILIDADES

- **Incremente las posibilidades** de vender a nuevos mercados
- **Mejore su base de datos de clientes**
- **Desarrolle nuevas habilidades** para vender en línea
- **Cierre acuerdos** comerciales en menos tiempo
- **Sea mas eficiente**
- **Vea lo que otros** están haciendo



LATAM INCREMENTA SUS EXPORTACIONES A RUSIA



IMPORTACIONES RUSAS DE ALIMENTOS

Rusia ha prohibido o restringido las importaciones de alimentos y productos agrícolas de países que se han unido a las sanciones contra Rusia. En el siguiente gráfico se presentan algunos de los productos alcanzados por esta prohibición.



EL INTERCAMBIO COMERCIAL ENTRE RUSIA - LATAM EN EL 2015 ES SOLAMENTE 5% DEL COMERCIO ENTRE LATAM Y CHINA.

¿POR QUE SUCEDE ESTO?

- **Es difícil** conseguir exportadores en América Latina.
- **La información** de los productos rusos no está disponible.
- **No existe una plataforma B2B** en línea que integre a todos los productos que Latinoamérica tiene para ofrecer.
- **China tiene sus canales de venta en línea** muy desarrollados y logra más ventas que Latinoamérica.
- **En general**, se conoce poco sobre lo que Latinoamérica tiene para ofrecer.

**SE ESTIMA QUE LAS
VENTAS DE
LATINOAMÉRICA EN
LÍNEA REPRESENTAN
356 MILLONES DE
DOLARES ANUALES**

MODO DE VENTAS TRADICIONAL

- **Búsqueda en internet** según la industria de interés
- **Llamadas telefónicas**, correos electrónicos y presentaciones de su empresa
- **Ferias locales** e internacionales
- Páginas web y **plataformas B2B**

**EL COMERCIO B2B
EN CHINA
ALCANZO EN EL
2016 VENTAS POR
1.6 TRILLONES DE
DOLARES Y PARA
EL 2020
ALCANZARA LOS
6.7 TRILLONES DE
DOLARES.**

MODELOS DE VENTAS MAS COMMUNES EN CHINA

- Registrarse en una **plataforma B2B**, comunicarse con nuevos clientes a través de la plataforma B2B, comunicarse con clientes encontrados en páginas web, hacer seguimiento a las cotizaciones.
- La mayoría de las empresas logran más del 50% de sus **ventas en plataformas B2B!**
- El costo de una membresía en un portal B2B en China está alrededor de **5,000USD**

OTRAS FORMAS:

- Correos electrónicos y llamadas telefónicas
- Ferias locales e internacionales (para algunos)

NUESTRO EQUIPO



Internacional y multilingüe.

Hablamos: Español, Inglés, Ruso,
Francés, Italiano,
Chino, Árabe.



Amplio conocimiento en
comercio exterior



Conocemos sus problemas y
aspiraciones

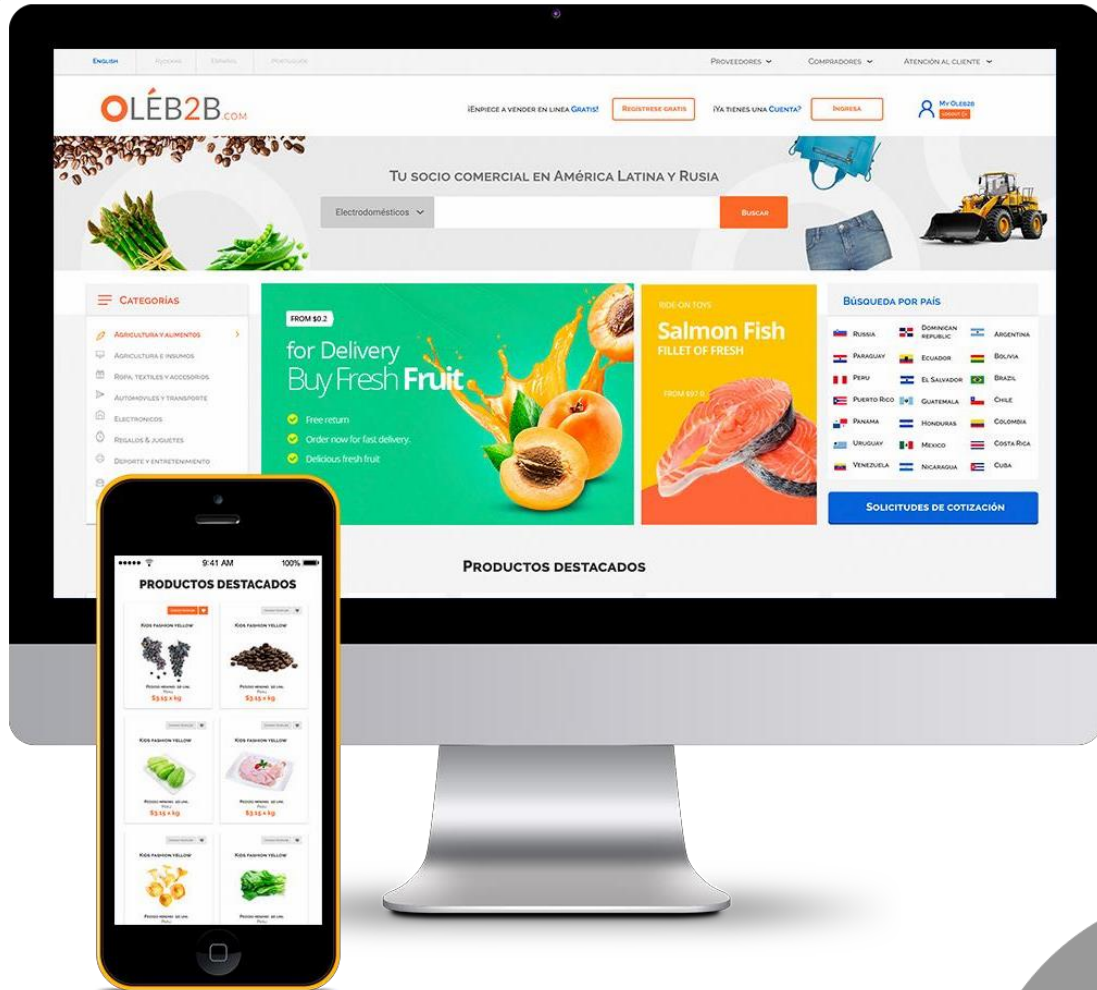


Somos parte de su
equipo de ventas



Nuestra meta es conseguirle
nuevos clientes

QUE OFRECE OLEB2B.COM?



**Acceso al Mercado Global
y al MercadoRuso**



**Promoción de su empresa
en Latinoamérica**



**Tres tipos de Membresías
Sin Costo, Avanzada y Premium**



**Estadísticas del Mercado
que ayudan a su empresa ajustarse a las
nuevas necesidades del mercado**

COMO SU EMPRESA PUEDE BENEFICIARSE CON OLEB2B.COM?



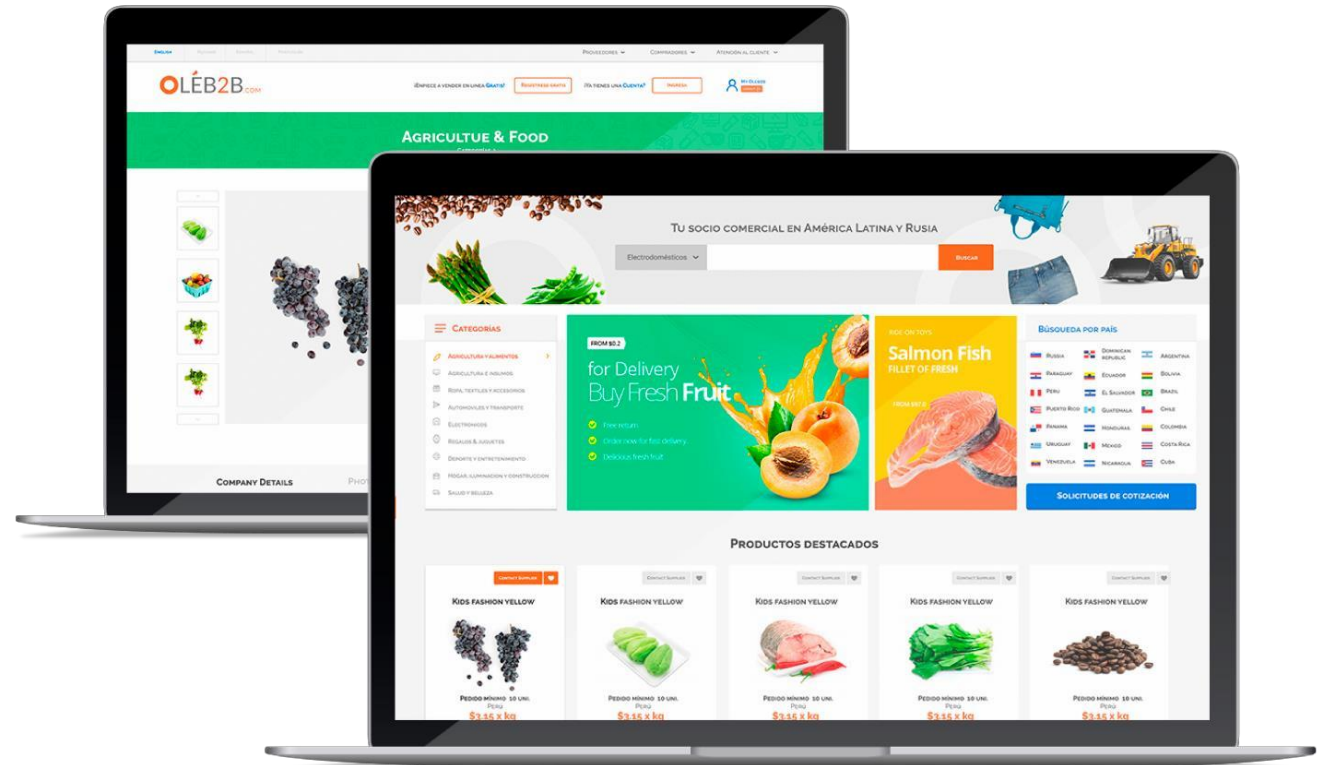
Incrementando el rendimiento y obteniendo mejores resultados de su equipo de ventas al tener la oportunidad de ponerse en contacto con más compradores a nivel mundial



Exponiendo y promocionando sus productos para incrementar sus ventas.



Empezando a vender a nuevos mercados a los cuales no vendía antes, mejorando su flujo de dinero y alcanzando sus metas en ventas.



OLÉB2B.COM

Su Socio Comercial en Latinoamérica y Rusia

