



Webinar Exportador

LUIS YANAMANGO

CEO & Founder

LYANAMANGO@M4G.COM.PE 972 509 633



Seminarios virtuales Miércoles del exportador

Tendencias digitales para la empresa exportadora peruana

Lima, 09 de febrero de 2022

Tendencias digitales para una empresa exportadora

Las empresas exportadoras peruanas implementarán en primera instancia Tecnología Habilitadora como base de su estrategia de crecimiento.

Se enfocarán en ofrecer la Mejor Experiencia a su Cliente (externo e interno) (UX/UI) para atraerlo, fidelizarlo y retenerlo.

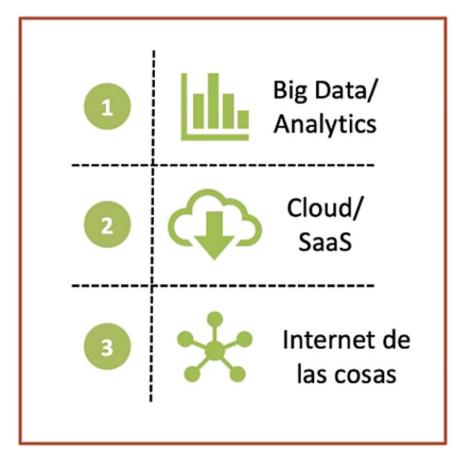
Se convertirán en empresas Data Driven (que todas sus decisiones sean basados en datos) para conocer a su cliente final y mejorar continuamente. Implementarán una plataforma Omnicanal a a través de un CRM para obtener información y conocer a su cliente.

Buscarán gestionar su empresa con las mejoras prácticas del mercado, por lo cual empezarán una Transformación Cultural enfocado en ser ágiles, Innovadoras, creativos y adaptables al cambio Webinar **Exportador**





Tecnología habilitadora



Source: Network World Setiembre 2020







Omnicanalidad

"En el futuro una empresa valdrá por la cantidad y calidad de datos. Su valor de la acción será al valor de la data. Si tiene mejor data será más valorada."





Omnicanalidad

CRM







OPTIMIZA TU

PROCESO

COMERCIAL

DATOS DE CLIENTES / POSIBLES CLIENTES



OPTIMIZACIÓN DE LA ESTRATEGIA

LA INFORMACIÓN NO DEPENDE DEL

FACTOR HUMANO



MEJOR CONTROL

EN VOLUMEN DE

CLIENTES

INTERACCIÓN EFECTIVA Y OPORTUNA



PLANIFICACIÓN EN BASE INFORMACIÓN

Omnicanalidad

Marketing

Canales:

- Facebook
- Instagram
- LinkedIn
- Twitter
- Google Ads
- Pág. Web
- Mailing

Medios de Contacto:

- Correo
- Formularios

1. Información

Registro automatizado de Leads. Integración Multichanel y Enriquecimiento de datos.

4. Contacto (I)

Contacto Inmediato. Click to Call. ¿Está interesado? ¿Es nuestro cliente ideal?

7. Agendamiento

Programar reuniones automatizadas según el momento perfecto de cada lead.

10. Funnel de Ventas

Definir fases de la venta Prospección, Calificación, Propuesta, Seguimiento y Cierre.

2. Scoring

Priorización de leads para identificar el lead más interesado (caliente)

5. Tipificación

Registrar el Resultado del Contacto (No contacto, Contactado, Agendado)

8. Alertas Inteligentes

Se enviarán alertas de Email, WhatsApp y SMS para recordar las reuniones agendadas.

11. Forecasting

equipos alcanzando sus cuotas de venta? Información en línea.

Tener indicadores para obtener unala trazabilidad

3. Asignación

Política de Asignación y Desasignación de Leads basado en la tasa de cierre del asesor.

6. Reimpacto

Envío automático de Email y WhatsApp con contenidos potentes de alto impacto.

9. Calificación (Q)

Calificación de Leads basado en Interés, Scoring y si es nuestro Cliente Ideal.

12. Trazabilidad

completa del lead.









Data Driven (Basado en datos)



01

Todo el mundo acepta los datos, empezando por los Altos Ejecutivos



02

Los datos descubren oportunidades para impulsar mejoras



03

Los datos fomentan la innovación y se prueban nuevas ideas.



04

Se priorizan y desarrollan las habilidades de datos de los empleados



05

Los datos son accesibles y consistentes, eliminando silos



06

Los datos son un activo empresarial que ofrece ventajas competitivas



07

Los datos son una estrategia empresarial central, fundamental para el éxito empresarial



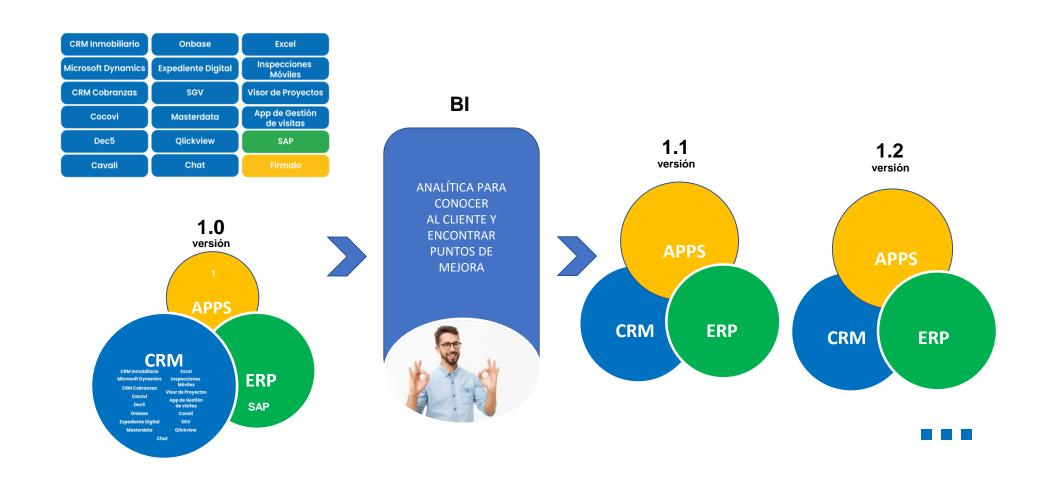
08

La ética y la privacidad son principios centrales del uso de datos





Data Driven (Basado en datos)









Transformación Digital

"Describe el proceso mediante el cual una organización implementa capacidades digitales, ágiles y culturales para con eso satisfacer las nuevas necesidades de su consumidor"







Transformación Digital

Generación de **nuevas capacidades** apalancadas en
tecnología para generar ventaja
diferencial hacia el nuevo
mercado



Una nueva manera de funcionar incrementando la **adaptabilidad** y manteniendo la **estabilidad** basada en la experimentación, inspección y adaptación a nivel estratégico, táctico y operacional

Personas conectadas a través de un propósito que da sentido al trabajo de líderes que permiten liberar el potencial a través de nuevas habilidades propias de la era digital

Fuente: Basado en el capgemini model - Digital Transformation







Transformación Cultural

reau

nesigh Thinking

Canvas

No hay una Transformación Digital sin una Transformación Cultural, donde las organizaciones sean ágiles, innovadoras, creativas y adaptables al cambio Organizaciones Holocráticas Mindset Agile



Webinar **Exportador**



Sobre M4G

M4G es Partners Advanced de Zoho, la Plataforma Tecnológica más completa de la industria de software el cual representa uno de los ejes principales para implementar una Transformación Digital que puede dar valor permanente a las empresas exportadoras.

M4G tiene su sede principal en Perú y una sede en la ciudad de Texas, EEUU.







Sobre M4G

Consultoría

- 1. MEJORA CONTINUA
- Implementación de Plataforma Omnicanal Zoho
- Mejora de procesos
- Transformación Cultural en las organizaciones
- Implementación de OKR
- Agilidad

Marketing Digital

- 2. EXPERIENCIA DEL CLIENTE
- Buyer persona
- Propuesta de valor
- Branding
- Marketing de contenidos
- Campañas digitales omnicanal
- Diseño web
- Growth Hacking

Tecnología

3. EXCELENCIA OPERATIVA

- Desarrollo de sistemas (web, app)
- Digitalización de procesos
- Automatización
- Integraciones
- Autoservicio
- Canales de pago
- Cloud

Inteligencia de Negocios

- 4. Convertir a empresas Data Driven
- Análisis de datos
- Modelos predictivos
- Ejecución de tendencias
- Big data
- Inteligencia Artificial
- Dashboards
- Trazabilidad comercial

Webinar **Exportador**



Tecnología habilitadora de M 4

Marketing Ventas Atención al Cliente 0 SalesIQ Social Campaigns Survey CRM Bigin Commerce **Forms** Desk Manage Engine ServiceDesk Plus Backstage PageSense MarketingHub Booking Sites Mesa de Ayuda con ITIL **Analytics** SalesInbox Prospección, Seguimiento y Cierre de Ventas ATENCIÓN AL CLIENTE GENERACIÓN DE LEADS

Correo Corporativo, Ofimática, Productividad y Colaboración





CONTABILIDAD, FACTURACIÓN, PAGOS RECURRENTES, PAGOS EN LÍNEA

RECURSOS HUMANOS, LMS Y RECLUTAMIENTO

DESARROLLO A MEDIDA, INTEGRACIONES, FLUJOS NUEVOS DE TRABAJO, INTELIGENCIA DE NEGOCIOS

Assist

Webinar **Exportador**



Clientes quienes confían en M = G



Empresas que confían en M4G





















































Empresas que confían en M4G

































































Webinar Exportador

LUIS YANAMANGO

CEO & Founder

LYANAMANGO@M4G.COM.PE 972 509 633

Seminarios virtuales Miércoles del exportador

Preguntas y respuestas