



Seminario Miércoles del exportador

## Automatización del marketing para exportadores industriales

**Christian  
Saldaña Paz**

[csaldana@atumedidadigital.com](mailto:csaldana@atumedidadigital.com)



Lima, 04 de febrero del 2026



W

# Hola...

Christian Saldaña Paz


**Digital Project Manager**


E-Mail [csaldana@atumedidadigital.com](mailto:csaldana@atumedidadigital.com)

E-Mail 2: [christiansp2009@gmail.com](mailto:christiansp2009@gmail.com)

Móvil: 954-717121



 /christiansaldanapaz

 /954-717121





10 AÑOS

Meta Invertidos +US\$ 1.5M



Invertidos +US\$ 1.2M



Alumnos +4216



Empresas +224

# Agenda

1. Marketing digital y exportación (breve)
2. Automatización aplicada al comercio exterior
3. Canales + automatización
4. IA aplicada a exportadores
5. Métricas y toma de decisiones

1

Introducción al marketing digital  
para exportadores.



Estudios recientes de Google y Forrester indican que **más del 70% de los compradores B2B e internacionales** inician su proceso de compra investigando por internet, antes de contactar directamente a un proveedor.

# ¿Por qué es clave el marketing digital para exportar hoy en día?



- El viaje del comprador internacional comienza en línea. Antes de contactar a un proveedor, **los compradores buscan referencias, casos de éxito, certificaciones, condiciones logísticas, precios referenciales y reseñas.**
- En mercados como Estados Unidos, Europa o Asia, es común que el primer contacto se dé tras haber analizado la **web de la empresa, su contenido, sus redes sociales y la imagen proyectada.**
- El marketing digital no solo es una herramienta de visibilidad, sino una parte esencial del proceso de internacionalización.

# ¿Qué buscan los compradores internacionales en tu presencia digital?

1

**Claridad:**

Quién eres, qué vendes, y si puedes exportar.

2

**Confianza:**

Certificaciones, testimonios, experiencia exportadora.

3

**Accesibilidad:**

Fichas técnicas, idioma adecuado, posibilidad de contacto directo.

4

**Diferenciación:**

¿Qué te hace único frente a otros proveedores globales?

No es solo atraer más tráfico, sino atraer a los compradores correctos, **construir confianza antes del primer contacto**, y generar oportunidades comerciales que trascienden fronteras.



“Exportar ya no empieza en una feria internacional. Hoy comienza con una búsqueda en Google.”

# 2

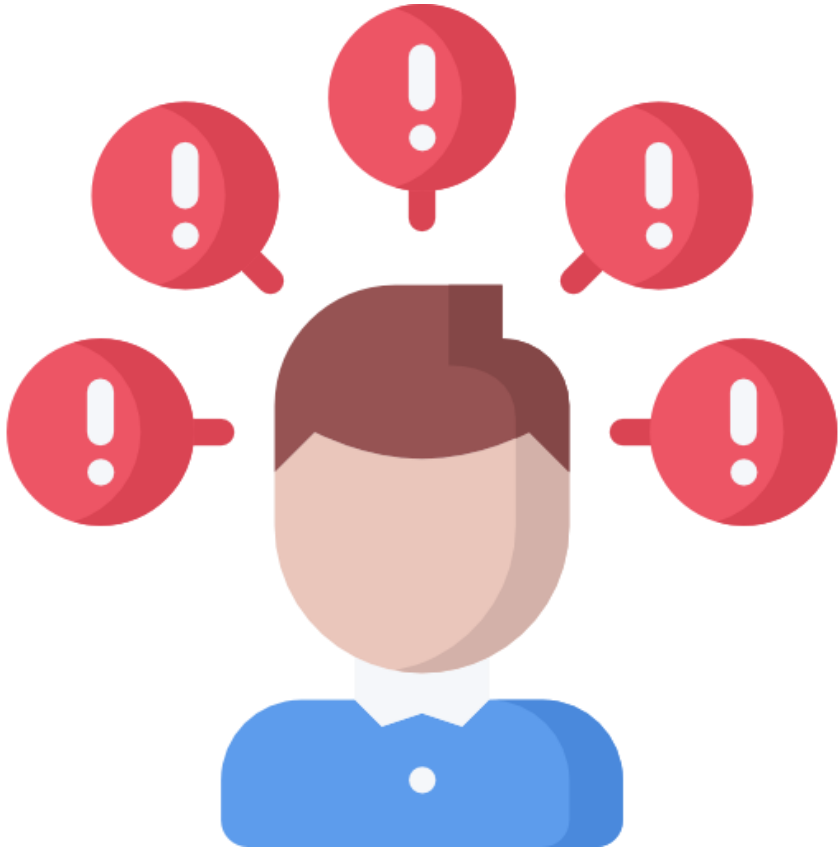
## El Problema Real y la Automatización



“El 73% de los consumidores internacionales afirma que la experiencia visual de una marca influye significativamente en su decisión de compra.”

📄 Fuente: Adobe – Future of Creativity Report

# El Problema Real



## Dónde se pierden las oportunidades

- Leads internacionales sin seguimiento
- Consultas que llegan por distintos canales
- Información dispersa (correo, WhatsApp, Excel)
- Dependencia excesiva del vendedor

☞ El problema no es captar leads, es **gestionarlos correctamente**

# QUÉ ES AUTOMATIZAR MARKETING INDUSTRIAL



## Automatizar es:

- Ordenar el proceso comercial
- Reducir tiempos de respuesta
- Clasificar oportunidades
- Dar seguimiento sin depender de personas

**✗ No es solo bots**

**✗ No es solo publicidad**



## Canales + Automatización



**III** “El 89% de los compradores B2B utilizan canales digitales en algún momento del proceso de compra, y el 57% de la decisión de compra ya se ha tomado antes del primer contacto con un proveedor.”

 Fuente: Google & Gartner – B2B Buyer Behavior Study

# ¿Qué entendemos por canales digitales en comercio exterior?

Son las plataformas y herramientas donde puedes visibilizar tu marca, mostrar tus productos y generar confianza con potenciales compradores internacionales.



### SITIO WEB - SEO

Crea contenido de calidad, como blogs o guías de compra, que atraiga a los clientes y mejore el SEO en los motores de búsqueda



### SOCIAL MEDIA MARKETING B2C –B2B

Utiliza plataformas como Instagram , Facebook, ILinkedin o Tik Tok.



### VIDEO MARKETING B2B



### MARKETPLACES

Amazon, Ebay, Alibaba, Faire y otros..



### PUBLICIDAD PAGA

Utiliza plataformas publicitarias como Google Ads , META Ads y Tik Tok ADS para llegar a tu público objetivo.



### EMAIL /WHATSAPP MARKETING AUTOMATIZADO

Todavía no esta muerto

## ¿Para qué automatizar en exportación industrial?



- No perder oportunidades internacionales
- Responder rápido y de forma profesional
- Priorizar clientes con mayor potencial
- Escalar sin aumentar estructura comercial

# QUÉ ES AUTOMATIZAR MARKETING INDUSTRIAL



## Automatizar es:

- Ordenar el proceso comercial
- Reducir tiempos de respuesta
- Clasificar oportunidades
- Dar seguimiento sin depender de personas

**✗ No es solo bots**

**✗ No es solo publicidad**

# FLUJO IDEAL DE AUTOMATIZACIÓN



## Flujo automatizado para exportadores industriales

1. SEO / Publicidad / Referencias
2. Web técnica (confianza)
3. Formulario especializado
4. CRM
5. Email + WhatsApp automático
6. Seguimiento comercial
7. Oportunidad / Cotización



“En el comercio internacional, no basta con tener un buen producto. Hay que saber mostrarlo, en el lugar correcto, frente al comprador correcto.”

4

Herramientas de análisis y toma de decisiones.



“El 76% de las empresas exportadoras exitosas monitorean constantemente los datos de sus canales digitales para ajustar su estrategia en tiempo real.”

Fuente: International Trade Centre – ITC Digital Exporter Survey.

# ¿Herramientas que te puede ayudar a automatizar tus ventas o Leads Calificados?

## Atracción y Captura de Leads Industriales Herramientas incluidas:

- Google Ads
- LinkedIn Ads
- SEO en Google
- WordPress (web corporativa)
- HubSpot Forms
- Zoho Forms
- Typeform

## Gestión y Clasificación Comercial (CRM)

### Herramientas incluidas:

- HubSpot CRM
- Zoho CRM
- Salesforce

# ¿Herramientas que te puede ayudar a automatizar tus ventas o Leads Calificados?

## Seguimiento Automatizado Herramientas incluidas:

- HubSpot Marketing Hub
- ActiveCampaign
- Zoho Campaigns
- Email Marketing automatizado
- WhatsApp Business API

## Integración, IA y Analítica Herramientas incluidas:

- Zapier
- Make (Integromat)
- HubSpot AI / Zoho AI
- Chatbots
- Google Analytics
- Looker Studio
- Dashboards del CRM

# ¿Por qué es vital medir en marketing digital internacional?

