

Seminarios Miércoles del exportador

Marketing digital aplicado a sistemas de ventas orientado a procesos de internacionalización

Lima, 25 de febrero de 2026

LIC. CARLOS D. PACIFICO SOTO
prospecciondigital@carlospacifico.com



Índice

1

Del producto al Ecosistema Digital.

2

Identidad Digital como Activo.

3

Empatía Cultural y el Algoritmo.

4

La Maquinaria del Cierre de Ventas.

5

El Motor técnico – Infraestructura.

6

Escalabilidad y sistema replicable.

1 Del producto al Ecosistema Digital.

1

CAMBIO DE PARADIGMA

- Tu identidad viaja antes que el contenedor.
- Mercados, no Países
- Data vs. intuición



Hoy se exporta primero en digital y luego en físico.

2

EL PROBLEMA TRADICIONAL

Muchas empresas:

- Dependen solo de ferias, visitas personales.
- No tienen embudo de ventas.
- No segmentan mercados.
- No miden tasa de conversión.

Resultado:

- Oportunidades perdidas.
- Contactos que no se convierten.
- Bajo retorno de inversión en promoción internacional.

¿Qué es un sistema de ventas internacional?

Es un proceso estructurado que convierte prospectos internacionales en clientes. Hoy puedes implementarlo directamente desde tu área comercial.

INCLUYE

1. Atracción
2. Calificación
3. Nutrición
4. Cierre
5. Fidelización



COMPONENTES CLAVE

- Propuesta de valor clara para mercado destino.
- ICP (Ideal Customer Profile).
 - Embudo de ventas.
 - Automatización.
 - CRM.
- Métricas internacionales KPI's

2 **ACTIVOS DIGITALES**

Son los recursos de información, contenido, tecnología y presencia online que una empresa construye y utiliza para atraer, identificar y convertir clientes internacionales de forma sostenible en el tiempo.

- Son el punto de contacto inicial con compradores internacionales
- Construyen confianza comercial sin presencia física
- Permiten prospectar 24/7 en mercados globales

Tipos de Activos Digitales

Presencia Corporativa

- Página web exportadora
- Perfil de empresa en LinkedIn
- Catálogo digital de productos
- Información técnica y comercial
- Proveedores de Plataformas tecnológicas

**GENERA
APALANCAMIENTO
COMERCIAL**

Metodologías aplicadas en un Ecosistema de Ventas Digital

Prospección digital estratégica

- Definir mercados prioritarios.
- Segmentar compradores por tipo.
- Personalizar el acercamiento.

Embudo internacional

- Generación de demanda.
- Desarrollo del prospecto.
- Negociación y cierre.

Autoridad digital como ventaja competitiva

El comprador extranjero revisa:

- Sitio web profesional.
- Certificaciones visibles.
- Casos de exportación.
- Presencia en LinkedIn.



EMPATIA CULTURAL DIGITAL

- Reduce fricciones comerciales
- Mejora la confianza con compradores internacionales
- Facilita negociaciones B2B
- Fortalece la imagen del país y la empresa

COMPONENTES DE LA EMPATIA CULTURAL

- Idioma
- Formalidad del mensaje
- Estilo de presentación
- Horarios de contacto
- Protocolos de negociación

COMPONENTES DE LA EMPATIA CULTURAL

- Trato profesional
- Uso de símbolos, colores o formatos aceptados
- Información técnica según expectativas del comprador
- Algoritmos que priorizan relevancia

4 La Maquinaria del Cierre de Ventas

SISTEMA INTEGRADO QUE CONVIERTA

- Automatización comercial
- Embudo de conversión
- Seguimiento inteligente
- Clasificación de prospectos
- Comunicación multicanal
- Contenido de decisión

CASO 1

TEXTILES

4 La Maquinaria del Cierre de Ventas

Ejemplo: Empresa peruana de algodón pima.

Problema: Solo vende por contacto en ferias.

Sistema aplicado:

- Segmentación: marcas sostenibles en Alemania y Canadá.
- Landing page en inglés enfocada en trazabilidad.
- Lead magnet: ficha técnica descargable.
- Automatización de seguimiento.
- CRM para seguimiento por país.

Resultado:

Menor dependencia de ferias.

Mayor tasa de conversión por especialización.



CASO 2

PRODUCTOS FRESCOS

Exportación agroindustrial.

Desafío: Alta competencia y precio variable.

Sistema aplicado:

- Identificación de importadores especializados.
- Propuesta diferenciada: certificaciones + cadena de frío garantizada.
- Video técnico del proceso productivo.
- Email de prospección personalizado.
- Seguimiento estructurado cada 3 x3 x 3

Mensaje clave: No competir solo en precio, sino en confiabilidad.



CASO 3

VINOS

Producto con fuerte componente emocional.

Sistema aplicado:

- Storytelling de origen.
- Enfoque en denominación.
- Segmentación de distribuidores gourmet.
- Muestras estratégicas.
- Presentación digital profesional descargable.

Claves: El vino no se vende solo por ficha técnica. Se vende por narrativa + posicionamiento.



MAQUINARIA DEL CIERRE DE VENTAS

- Atracción
- Educación del cliente
- Generación de confianza
- Interacción directa
- Calificación del prospecto
- Cierre comercial
- Post Venta

5 El motor técnico de Infraestructura

Hosting



Escalabilidad



Seguridad
Digital



Omni presencia

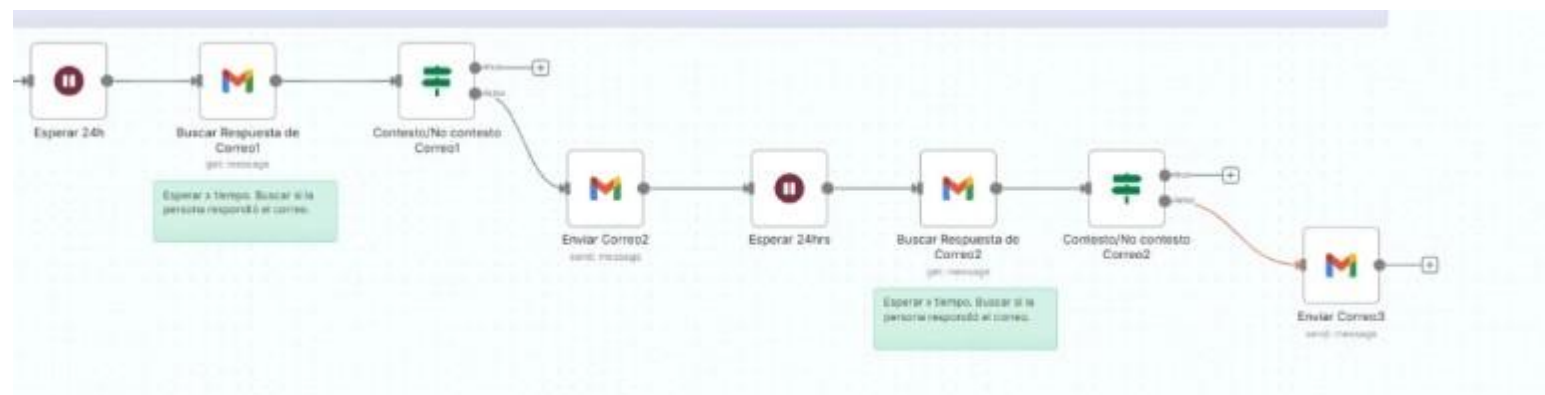
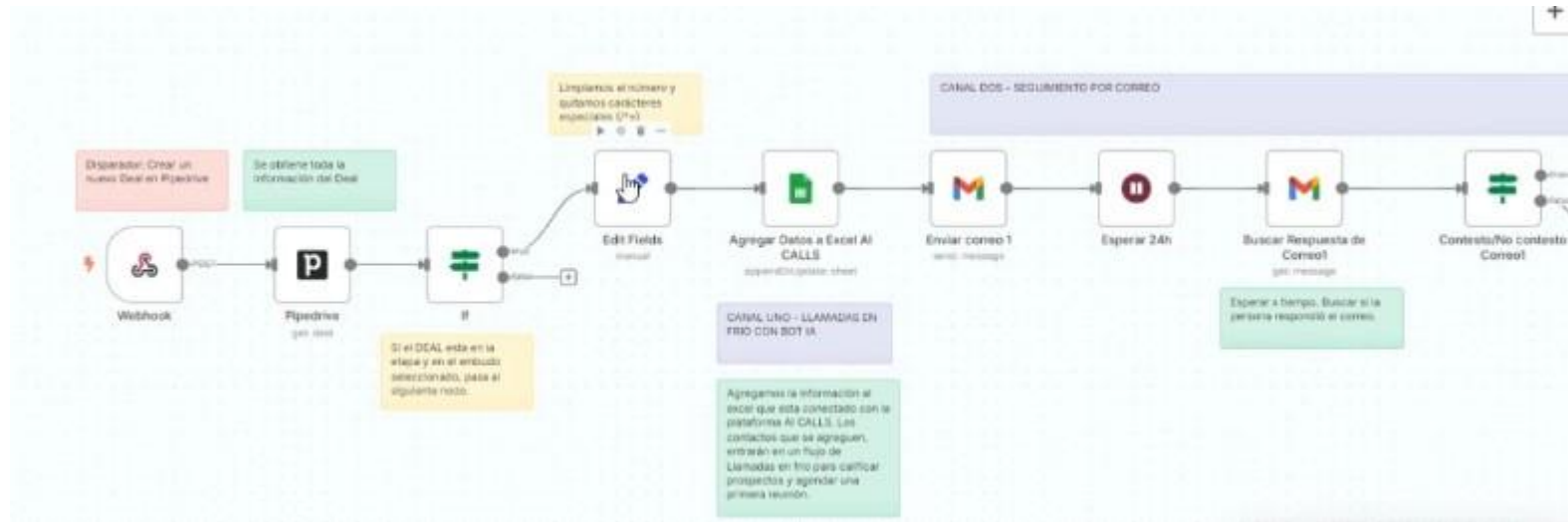


CRM y Gestión de
clientes



Arquitectura accesible para empresas exportadoras

FLUJO DE AUTOMATIZACION PARA OMNI PRESENCIA



WORDPRESS COMO LENGUAJE INTUITIVO

The screenshot displays the WordPress admin interface for the website 'carlospacifico.com'. The top navigation bar includes the site name, a refresh button, a comment count of 18, and a '+ Añadir' button. The main dashboard area is titled 'Páginas' and shows a list of pages. The left sidebar contains various menu items such as 'Hostinger', 'Escritorio', 'Elementor', 'Entradas', 'Medios', 'Páginas', 'Todas las páginas', 'Comentarios', 'Fluent Forms', 'Hello', 'Apariencia', 'Plugins', 'Usuarios', and 'Herramientas'. The 'Páginas' section includes a search bar, a 'Buscar páginas' button, and a table of pages. The table has columns for 'Título', 'Autor', and 'Fecha'. Two pages are listed: 'CAPACITACION INTRO' (published) and 'Privacy Policy' (draft). Below the table, there are buttons for 'Acciones masivas' and 'Aplicar'.

carlospacifico.com 6 18 + Añadir Fluent Forms Hostinger Edit Home Page

Hola, pacifico.globalmarket@gmail.com

Opciones de pantalla Ayuda

Páginas Add Page

Todo (2) | Publicado (1) | Borrador (1)

Acciones masivas Aplicar Todas las fechas Filtrar 2 elementos

<input type="checkbox"/>	Título	Autor	Fecha
<input type="checkbox"/>	CAPACITACION INTRO — Página de inicio, Elementor	pacifico.globalmark et@gmail.com	Publicada 21/11/2025 a las 21:31
<input type="checkbox"/>	Privacy Policy — Borrador, Página de política de privacidad	pacifico.globalmark et@gmail.com	Última modificación 19/11/2025 a las 19:53
<input type="checkbox"/>	Título	Autor	Fecha

Acciones masivas Aplicar 2 elementos

WORDPRESS + ELEMENTOR



C A R G A N D O

Elementos

Widgets | Globales

Buscar widget...

Disposición

- Contenedor
- Grid

Básico

- Encabezado
- Imagen
- Editor de texto
- Video

CAPACITACION I... | Publicar

LA OPCION AL HACER | A DETECTAR

Sistemas de ventas digitales

"Casos y Experiencias Digitales"

Nuestros clientes comparten sus experiencias

★★★★★ «Gracias a su metodología de

★★★★★ «La incorporación de

★★★★★ «Con su ayuda pude

Ask Kodee

LANDING PAGE CON UN MENSAJE DIRECTO

Elementos

Widgets

Globales

Buscar widget...

Disposición



Contenedor



Grid

Básico



Encabezado



Imagen



Editor de texto



Video



Botón



Separador



Espaciador



Google Maps



CARLOS PACIFICO

INICIO QUÉ HACEMOS PROYECTOS CONTACTO

¿Aún limpian con trapo y escoba en plena planta?

“Así no van a lograr certificarse para exportación”



Ver video de demostración ahora

LANDING PAGE PARA BUSCAR IMPORTADORES ESPECIFICOS

¿Quieres un programa seguro de exportaciones?

“Mangos Kent premium para comercio global seguro”



Ver video de demostración ahora [↓](#)

LANDING PAGE PARA AGENDAR REUNIONES DE VENTA

“Agenda Una Reunión De 30 Minutos Y Descubre Cómo Garantizamos Calidad Y Trazabilidad Internacional”

Si Eres Responsable De Compras Para Abastecer Europa, Agenda Una Reunión Con Nosotros.



En Esta Sesión De 30 Minutos... - Analizaremos Tu Programa De Compras Y Mercados

- Te Contactaremos Con Proveedores Confiables Y En Expansión
- Validaremos Calidad Y Consistencia Del Embarque

TODO EN 1 LLAMADA De 30 Minutos, Sin Compromiso

AGENDAR PRESENTACIÓN DE PROPUESTA COMERCIAL



Los detalles de la conferencia web se proporcionan en la confirmación.

Seleccione un día

< marzo 2027 >

DOM.	LUN.	MAR.	MIÉ.	JUE.	VIÉ.	SÁB.
	1	2	3	4	5	6
7	8	9	10	11	12	13
14	15	16	17	18	19	20

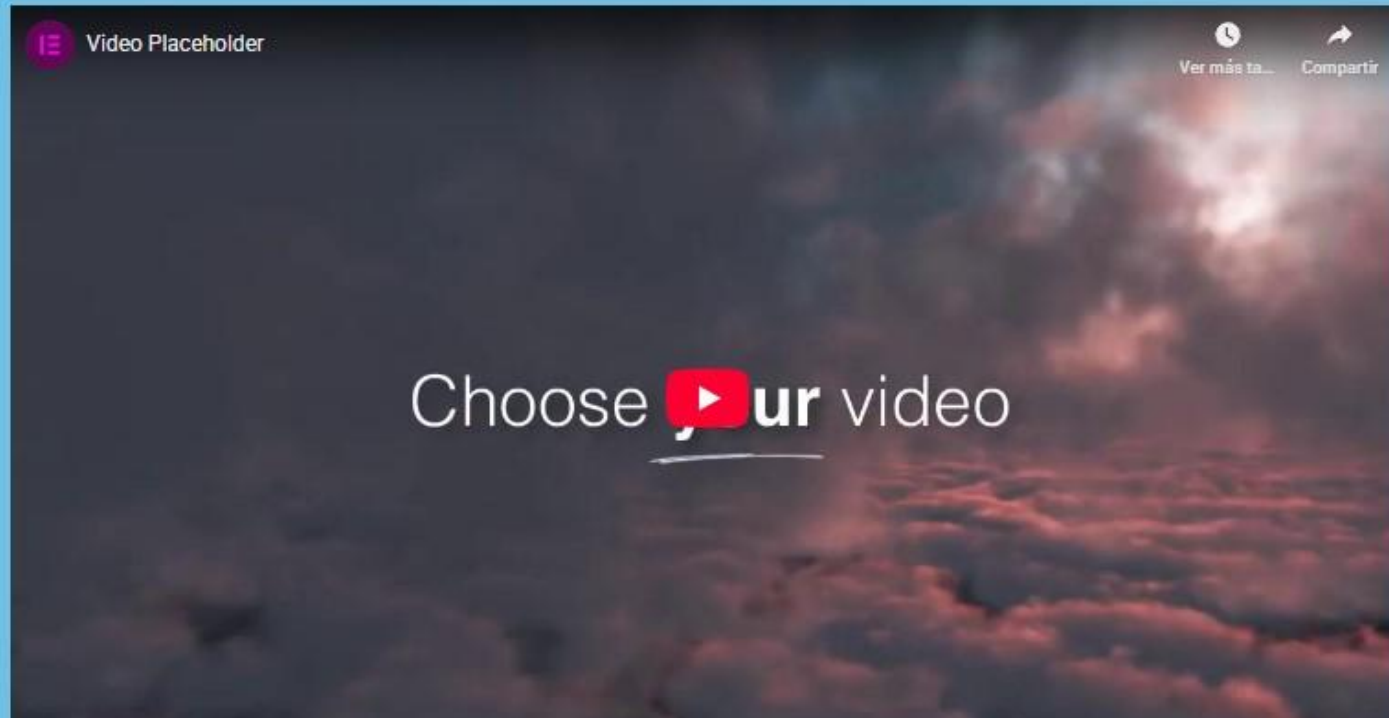
LANDING PAGE PARA AGENDAR REUNIONES DE VENTA

¡GRACIAS POR AGENDAR LA REUNIÓN!

TU TIEMPO ES UN ACTIVO ESTRATEGICO. Las decisiones que tomes en los próximos meses pueden definir tu crecimiento en los próximos años.
Aprovecharemos este espacio para detectar oportunidades reales de crecimiento

✉ Hemos enviado un correo de confirmación a tu e-mail

¡Esperamos poder hablar contigo en la hora programada! Por favor estar en un lugar tranquilo donde podamos hablar sobre este gran negocio





Escalabilidad y sistema replicable

Aquí está lo más importante:

No se trata de tener:

- Un sitio web visualmente atractivo.
- Un catálogo en línea.
- Un perfil en LinkedIn.

Se trata de: Diseñar un sistema replicable de generación de oportunidades internacionales.

El exportador moderno



- Transforma.
- Optimiza.
- Automatiza.
- Mide KPI's.

Seminarios Miércoles del exportador

Preguntas y respuestas

**Lic. Carlos Delfín Pacífico
Soto**

¡ GRACIAS !

prospecciondigital@carlospacifico.com