

# SECOT BARCELONA

## Voluntariado de Asesoramiento Empresarial

### INTERNET PARA “EMPRESA A EMPRESA” (B2B) *BUSINESS TO BUSINESS*

La actividad representa una verdadera innovación . Por primera vez existe una posibilidad de poder actualizar toda la información empresarial de forma constante, puntual y rápida. Además esta información será accesible para los clientes, representantes, intermediarios etc. las 24 horas de cada día del año.

#### ¿ En que consiste la actividad “Empresa a Empresa ?

La podemos dividir en dos grandes “campos de acción”:

- 1) Reforzar la “cercanía al cliente” de forma novedosa e impactante**
- 2) Vender y comprar productos (materiales, manufacturados,máquinas etc)**

Que entendemos deben ser consideradas por separado, ya que corresponden a situaciones totalmente distintas.

### LA FIDELIZACIÓN DE CLIENTES

( y, de paso, colaboradores)

- Por primera vez existe una posibilidad de hacer accesible a los clientes - y asimismo a quienes deseamos incluir en esta categoría - toda clase de información sobre nuestra empresa y nuestros productos **en el momento en que ellos deseen** acceder a la misma.
- El hecho de que toda esta información esté basada en soporte digital nos permite su **rápida actualización**. Resolveremos en gran parte los habituales problemas de catálogos y otros documentos que están quedando obsoletos y/o necesitan correcciones en determinados partes.
- Podemos incluir en nuestro sitio web **demostraciones que ayudarán a nuestros vendedores** explicar el uso de nuestro productos sin necesidad de llevar ordenadores portátiles.
- Mantendremos un acceso a nuestra empresa los 24 horas de 365 días al año, lo que permitirá a los clientes **aclarar dudas y consultar detalles de uso**.

Para lograrlo colocaremos en la web site toda la información de posible interés:

- Noticias de nuestra empresa**
- Catálogos y hojas descriptivas de productos**
- Datos y esquemas técnicos.**
- Recomendaciones de servicio técnico**
- Ofertas especiales y promociones**
- Distinciones, Premios etc. recibidas**
- Todo lo demás que puede interesar.....**

Debemos procurar difundir la existencia de nuestra página web

- Incluir la dirección "www....." en todo lo escrito** que salgan de la empresa: papelería oficial, sobres, embalajes, tarjetas de visita, facturas... ii hasta en las tarjetas de felicitación navideñas!!
- Colocar en la **firma del correo electrónico un añadido**: "Esperamos su visita en www....."
- Informar a los clientes** (y otros) mediante una carta de presentación haciendo una breve descripción de lo que encontrarán en la web.
- Grabar en el contestador del teléfono un mensaje** (p.ej.: "deje su recado y visítenos en "www.....")
- Cualquier otra idea que consideren oportuna para dar a conocer la existencia del web site.

## 2) PUBLICIDAD PARA QUIENES NO NOS CONOCEN

Colocaremos en la página web, de **forma prioritaria**, todos los argumentos que puedan colaborar a hacer atractivo (las ventajas, los beneficios y la singularidad) de lo que vendemos:

- ☐ **Beneficios obtenibles por quienes nos compran**
- ☐ **Diferenciación nuestra frente a otros**
- ☐ **Exitos de nuestra empresa (premios, distinciones etc.)**
- ☐ **Responsabilidad empresarial (garantías, reputación etc.)**
- ☐ **Todo lo demás que puede ser un aliciente para que nos compren....**

y situaremos **solamente a continuación** los

### DATOS Y CARACTERISTICAS DE NUESTROS PRODUCTOS

Herramientas a instalar:

- Botón para **abrir formulario email** dirigido a nosotros - solicitando solo lo indispensable que nos hace falta para no desanimar a quien desea contactarnos.
- **"Autoresponder"** (muy recomendado): Software que acusa recibo automáticamente del email enviado por el visitante (agradeciendo interés, prometiendo respuesta, etc.)
- **Contador de visitas** (visible solo si contamos con los medios para asegurar un número impactante).
- **Enlaces de fácil lectura** para acceder a páginas apropiadas del sitio-web de datos y detalles para "quienes ya nos conocen" (si ya la teníamos)

Debemos hacer lo necesario para que tengamos visitas

- ☒ Incorporarla en **campañas de promoción**: Es importante aprovechar la promoción para difundir la presencia en Internet. Se dice al receptor que acceda a nuestra web cuando lo necesite.....
- ☒ Inscribirse en buscadores: **Estar presente en los motores de búsqueda más usados** por los potenciales clientes y en los directorios

relacionados con la actividad. No es fácil lograrlo y recomendamos acudir a profesionales en esta tarea.

- ☒ Participación en programas de Intercambio de Banners (tales como [www.cambia.net](http://www.cambia.net) o [www.spanishbanner.com](http://www.spanishbanner.com)).
- ☒ Establecimiento **de Links recíprocos**: Muchas webs disponen de secciones que proporcionan información adicional sobre determinados temas, servicios y/o productos. Hay que negociar la inclusión (normalmente cambio de una mención en nuestra web de las otras).
- ☒ Inscribirse en un portal **vertical(un buscador especializado)** - por ejemplo uno del mundo de las artes. Normalmente la **inclusión implique un coste**. Muchos interesados busquen directamente en el portal, al ser más fácil comparado a preguntar en un buscador generalista. Pero hay que verificar si existen en la especialidad .....