

CASO DE ÉXITO

weroi.

EN COLABORACIÓN CON

onura
Acelerando tu
Negocio Internacional

IDDO

YOUR ADDITIVE SOLUTIONS PARTNER

empresa
participada por **LORTEK**

20 reuniones comerciales
cerradas y 6 ofertas
presentadas a través
de un proyecto
piloto de captación
comercial-digital



INDICE

P03. Weroi

P04. La empresa

P05. Testimonio

P06. Situación de partida

P07. Resultados

P8. Resultados de proyectos en los
que internet se ha incorporado a la
metodología tradicional de ventas

Weroi es una firma especializada en marketing comercial-digital centrada en ayudar a empresas industriales, nacionales e internacionales, a enfocar sus inversiones digitales a la generación de nuevas oportunidades de negocio.

Para ello colaboran de forma muy estrecha con sus clientes en la definición estratégica y operativa de los proyectos, así como en el diseño de metodologías y flujos de información entre los departamentos de marketing y ventas.



LA EMPRESA

Iddo cuenta con un equipo especializado en procesos metalúrgicos con gran experiencia en varias tecnologías de Fabricación Aditiva (SLM, LMD, WAAM).

Son neutros e imparciales en su acompañamiento, característica imprescindible para poder recomendar la solución tecnológica (materiales, máquinas, post-procesado, diseño, etc.) más adecuada a las necesidades de cada cliente.

Su obsesión es la de aumentar la competitividad de sus clientes, acompañándoles a lo largo de todo el proceso: Consultoría Tecnológica, Ingeniería, Fabricación, Formación y Calidad.

Además, Iddo está participada por LORTEK, Centro de Investigación de carácter innovador y con gran dominio en tecnologías de unión que se caracteriza por ofrecer soluciones avanzadas, aplicadas y completas a sus clientes.

TESTIMONIO

JAVIER MARTÍNEZ, CEO DE IDDO



La participación del cliente es clave en el desarrollo de este tipo de proyectos. Sin una correcta gestión de los contactos captados es imposible materializar ofertas y ventas.



SITUACIÓN DE PARTIDA

Iddo, como toda empresa industrial B2B conoce las dificultades a las que los equipos comerciales se enfrentan a la hora de desarrollar negocio. Además de las tradicionales dificultades, cuenta con una adicional, **el carácter innovador de la tecnología que comercializan, la tecnología aditiva.**


Cuando Weroi conoció a Iddo la situación era la siguiente:

- 01** Desconocimiento por parte del mercado de la propia marca Iddo, así como de las ventajas de la fabricación aditiva.
- 02** Dificultad de acceder a los cargos objetivo involucrados en los procesos de decisión de compra.
- 03** Altos costes de prospección y captación de nuevos clientes.

RESULTADOS

 **1.100** prospectos impactados

 **20** reuniones comerciales cerradas

 **6** ofertas comerciales presentadas

Los datos anteriores corresponden a una foto fija realizada en un momento dado, en el que existen aun multitud de lead pendientes de ser gestionados, para observar como evolucionan a lo largo del proceso comercial: **llamada > visita > oferta > venta.**

RESULTADOS DE PROYECTOS EN LOS QUE INTERNET SE HA INCORPORADO A LA METODOLOGÍA TRADICIONAL DE VENTAS

01 **EMPRESA FABRICANTE DE PIEZAS DE PLÁSTICO HUECAS POR MEDIO DE LA TECNOLOGÍA DEL ROTOMOLDEO**

10% de la facturación anual proveniente de clientes con origen digital

02 **EMPRESA ESPECIALIZADA EN DISEÑO, FABRICACIÓN, INSTALACIÓN Y MANTENIMIENTO DE ELEVADORES PARA EL SECTOR INDUSTRIAL**

7% de la facturación anual proveniente de clientes con origen digital

03 **EMPRESA DE RECIENTE CREACIÓN DE SERVICIOS DE CORTE DE MATERIALES POR CHORRO DE AGUA**

100.000€ ofertados a través de internet en sus primeros 6 meses de actividad

04 **INGENIERÍA DE DISEÑO Y FABRICACIÓN DE PRODUCTOS PARA EL SECTOR FERROVIARIO**

Internet como principal vía de generación de nuevos contactos de interés, a gestionar posteriormente por el departamento comercial.

weroi.

www.we-roi.com