



¿Como vender más? en línea y de todas las maneras con Aleran Software

-

Aceleración de ventas grado industrial

Nuestro panel de hoy



Ivan Rebolledo

Chief Revenue Officer
Technology Coast Partners



Gonzalo Nuñez

President and CEO
Technology Coast Partners



Angel Ruiz

Practice Leader
Technology Coast Partners

Agenda

1

Nuestra Visión

2

Estado actual de la IA en las ventas de fabricación B2B

3

Los 3 principales retos de ventas y marketing y cómo los resuelve la IA

4

La hoja de ruta para que los fabricantes puedan vender más y con más eficacia

5

Casos clave para aprovechar los datos y la IA para vender de forma más inteligente

6

El impacto de Aleran AI

ARTIFICIAL

Nuestra vision,
un portafolio
integrado y
propulsado por la
Inteligencia artificial



Acompáñanos al siguiente Webinar y Conoce Fluent!

Noviembre 21, 10am hora de México/11am Miami

TCP deploy
integrate
transform



fluent

IA y el panorama Ventas en el sector de la manufactura

Las preferencias de los compradores B2B han transformado la forma de vender de los fabricantes

86%

de los compradores B2B hacen pedidos en línea en lugar de hablar con un comercial

(fuente: Gartner)

65%

de los compradores B2B productos de investigación en línea antes de la compra

(fuente: Gartner)

66%

de fabricantes en el Los estadounidenses dicen que implantar el comercio electrónico es una prioridad "alta" o "muy alta"

(fuente: PwC)

Gartner

"El comercio digital gira en torno a la convergencia y la simplificación".

Penny Gillespie

VP, Analista y Gartner Fellow

Deloitte

"Los fabricantes están invirtiendo en tecnologías digitales que pueden crear ofertas de posventa nuevas y mejoradas que podrían dar lugar a oportunidades de generación de ingresos, mayor fidelidad de los clientes, upselling, oportunidades de venta cruzada y una ventaja competitiva en general."

Y ahora la adopción de la IA está en marcha...

La adopción de la IA en las ventas de fabricación B2B está cambiando los modelos tradicionales, haciendo que las ventas sean más ágiles, basadas en datos y centradas en el cliente.



Mejorar Eficiencia operativa

El **60%** de los fabricantes han adoptado soluciones basadas en IA en sus operaciones, incluidas las compras, la logística y la gestión de pedidos.



Optimización de los procesos de venta

Más de **un tercio** de las empresas de todo el mundo utilizan la IA para optimizar los procesos de ventas, maximizar los ingresos y aumentar la cuota de mercado.



Mejorar el compromiso de los clientes

El **84%** de los vendedores considera que la IA es útil para mejorar las interacciones con los clientes B2B

The collage features several key pieces of content:

- BCG Article:** "GenAI and the Path to Profit in B2B Sales" (January 02, 2024) by Phillip Andersen, Basir Mustaghni, Bryan Gauch, Matt Ward, and Audrey Flawis. Reading time: 12 min.
- eWEEK Article:** "How AI Can Address Manufacturing Supply Chain Issues" (04.24.2024).
- eWEEK Article:** "AI in B2B Sales: Strategies for Maximizing Your Revenue" (June 26, 2024) by Kezia Jungco.
- Related Content:** "The Urgent Work: Shortfall Needs of Hourly Employees", "Complying with the EPA's PFAS Reporting Rule Changes", and "Sponsor May Tell Employees Real Benefits Under New ES-Ruling".
- Manufacturing News:** "The global market for artificial intelligence in manufacturing is valued at \$3.2 billion in 2023 and is poised to grow to \$20.8 billion by 2028." and "Used wisely, AI can help manufacturers solve many of their most intractable issues, including supply chain issues that have frustrated companies and their customers since the pandemic."

Sin embargo, los fabricantes son reacios

A pesar del potencial de la IA para optimizar los procesos de ventas B2B, mejorar el compromiso con el cliente e impulsar el crecimiento general, algunos fabricantes todavía son reacios a adoptar plenamente la IA en sus esfuerzos de ventas y marketing. **¿Por qué?**



Elevados costos de implantación e integración



Requisitos de formación



Protección de datos y cumplimiento de la normativa



Retorno de la inversión incierto



Falta de mano de obra calificada en IA

ARTIFICIAL

Nuestra vision,
un portafolio
integrado y
propulsado por la
Inteligencia artificial

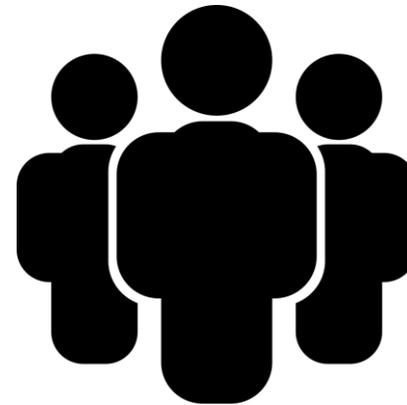


Persiste un gran escepticismo e interrogantes

La clave para aprovechar el poder de la IA en sus ventas es mantener el enfoque humano.
Las percepciones erróneas más comunes.



"¿No necesito muchos datos para que la IA sea relevante?"



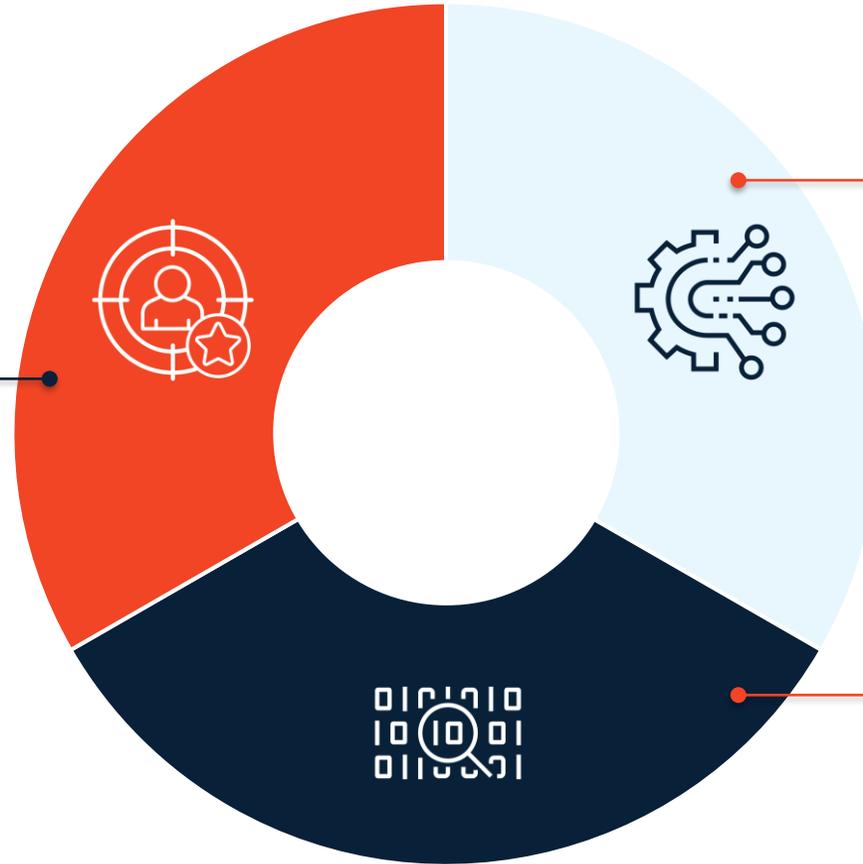
"¿Mi trabajo y mi equipo de ventas corren el riesgo de ser sustituidos por la IA?"

Las ventas guiadas son la clave para maximizar la IA

Oportunidad para los vendedores de simplificar el proceso de toma de decisiones para ayudar a los clientes a encontrar los productos y servicios que necesitan.

Interacciones personalizadas

Cree experiencias de cliente que eliminen la fricción de evaluar productos y comprar o volver a pedir.



Tecnología

La tecnología adecuada para centralizar e integrar los datos y el inventario de productos

Datos

Aprovechar el poder de sus propios datos para ampliar las cuentas de clientes y atraer nuevos

Por qué debe interesarle la venta guiada

Las ventajas, sobre todo si se combinan con la inteligencia artificial, son considerables.



Descubra las
necesidades de sus
clientes



Mejorar el índice de
satisfacción



Captar la atención



Distíngase de sus
competidores



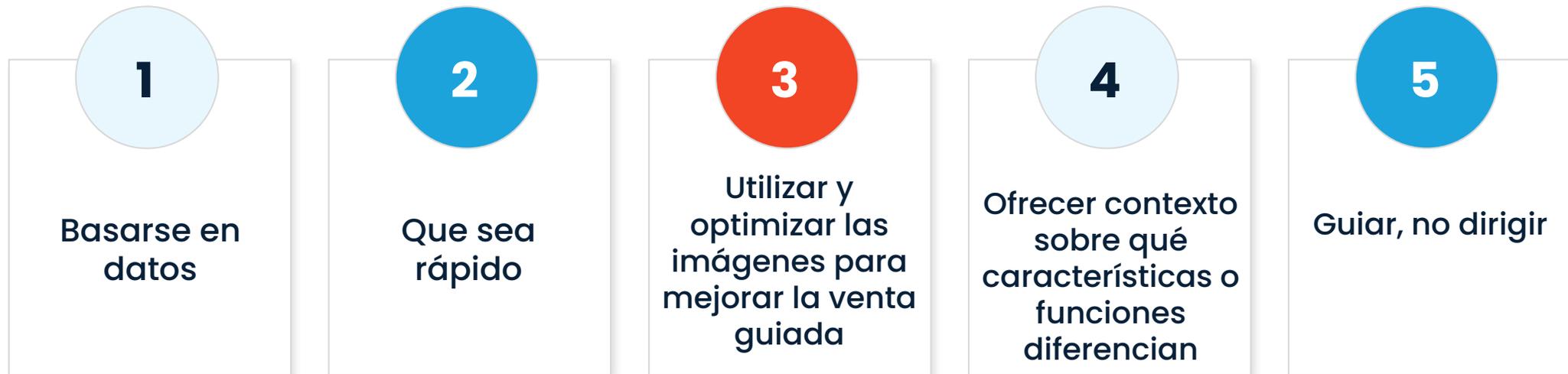
Reducir la
complejidad



Obtenga
información
increíble sobre su
audiencia

5 pasos clave para empezar con las ventas guiadas por IA

Disponer de una plataforma de operaciones de ventas y comercio totalmente integrada con su ERP, CRM y WMS es clave para el éxito, y para salir de la dependencia de las hojas de cálculo y los silos de datos.



Más puntos débiles en ventas y marketing para los fabricantes B2B

1. Diferenciación competitiva

- ⊗ Dificultad para dar a conocer la marca y comunicar la propuesta de valor en un entorno altamente competitivo.
- ⊗ Difícil generar tráfico de alta calidad y clientes potenciales cualificados en un mercado saturado
- Los conflictos de canal y las ventas por contrato dividen el enfoque, la cuota de cartera y la fidelidad

2. Ciclos de venta B2B largos

- ⊗ Oportunidades limitadas de venta cruzada/venta ascendente
- ⊗ Los presupuestos de productos complejos y configurables alargan aún más el ciclo de ventas
- ⊗ Precios y promociones inefectivos

3. Necesidades complejas del comprador

- ⊗ Los compradores modernos quieren un autoservicio digital rápido y sencillo
- ⊗ Los compradores quieren que sus preferencias se tengan en cuenta mediante la personalización
- ⊗ La sobrecarga de información y la complejidad de los productos ralentizan las búsquedas

Venda más con Aleran + AI

Vender más.



 **ALERAN** + **AI**
SOFTWARE

Generar tráfico de mayor calidad

- Analizar las tendencias de búsqueda, los datos de palabras clave y la intención de los usuarios
- Mejorar la precisión y eficacia de los resultados de búsqueda
- Conduzca a los clientes al contenido que desean, cuando lo desean

Elimine las conjeturas de los esfuerzos de SEO



Generación automática de etiquetas meta para SEO



Promocionar los contenidos más relevantes



Aumentar la eficacia de los clics y las llamadas a la acción

Convertir visitantes en compradores

- Reducir la sobrecarga de información mediante la búsqueda facilitada por la IA
- Algoritmos de PNL para ayudar tanto a principiantes como a compradores expertos
- La búsqueda generativa proporciona los contenidos más relevantes para fundamentar las decisiones de compra

¿No encuentra lo que busca?



+ Procesamiento del lenguaje natural (PLN)
+ Búsqueda Generativa
+ Recuperación Generación Aumentada

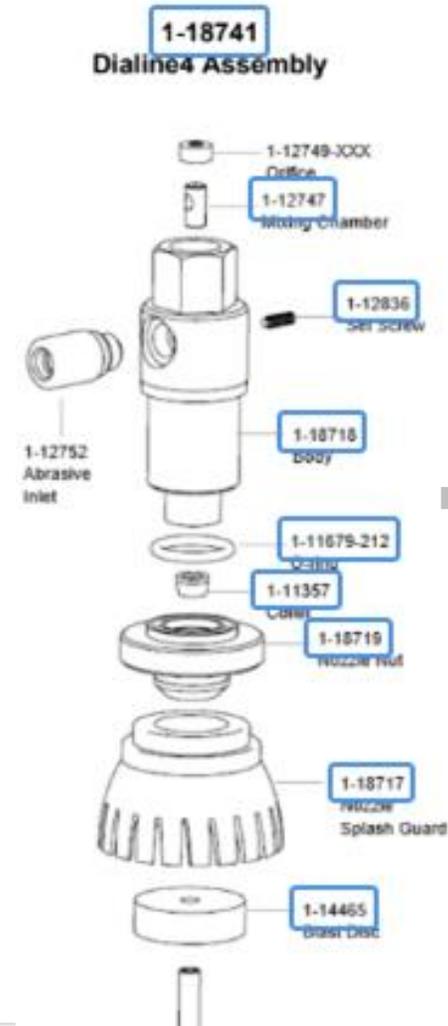
Consiga el contenido adecuado,
a los visitantes adecuados,
en el momento oportuno.

Compra personalizada y guiada

- Ofrezca rápidamente experiencias de comercio digital, incluidos sitios de comercio electrónico y compras integradas en catálogos
- Ofrecer recomendaciones de productos en función de las necesidades y preferencias de cada cliente
- Implemente un chat basado en IA para responder preguntas y resolver problemas

Compras integradas en el catálogo y potenciadas por la IA

Convierta catálogos estáticos, diagramas, guías, folletos y mucho más en experiencias de compra en línea seguras.



Los clientes de Aleran **aumentan un 17** en AOV de esta capacidad

Venda de forma más inteligente con Aleran + AI

Vender mejor.



 **ALERAN** + **AI**
SOFTWARE

Definir el market place para cada comprador o distribuidor: Precios, promociones y descuentos

- Adaptar los precios y las ofertas de descuento a cada cliente
- Optimizar las estrategias de precios en función de la demanda, los niveles de inventario y la segmentación de los clientes.
- Ofrezca precios, promociones y descuentos a la carta basados en la cesta, el historial y las condiciones del mercado.

Maximizar los ingresos y la rentabilidad

- ✓ Análisis avanzados
- ✓ Modelización predictiva
- ✓ Capacidades de automatización



Evitar el Canal Conflictivo

- Definir la propiedad y la responsabilidad de los canales para evitar el solapamiento de responsabilidades y los conflictos.
- Seguimiento automático a través del canal correcto (correo electrónico, teléfono, en línea, socio)
- Dirija las operaciones a los socios adecuados

Los flujos de trabajo basados en IA mantienen la armonía entre canales

- ✓ Reducir los costos operativos
- ✓ Asignar recursos de forma más eficiente
- ✓ Mejorar las relaciones con los socios del canal
- ✓ Optimizar el rendimiento de las ventas



Déjese guiar por la Inteligencia Artificial

Lo que funciona en una situación no significa que vaya a funcionar en todas. **Aleran emplea un enfoque de árbol de decisión con métodos Naïve Bayes y clasificadores** para determinar lo que debe ocurrir a continuación basándose en lo que ha ocurrido anteriormente.

La IA puede determinar cuándo un humano debe comprometerse y si a través de correo electrónico, chat o en persona para mejorar la probabilidad de cerrar y hacerlo de manera más eficiente con el menor número de pasos posibles.

La IA puede determinar cuándo se debe contactar con un socio de canal (un distribuidor o mayorista, por ejemplo) y si se debe hacer para todo el pedido o para líneas específicas.

ARTIFICIAL

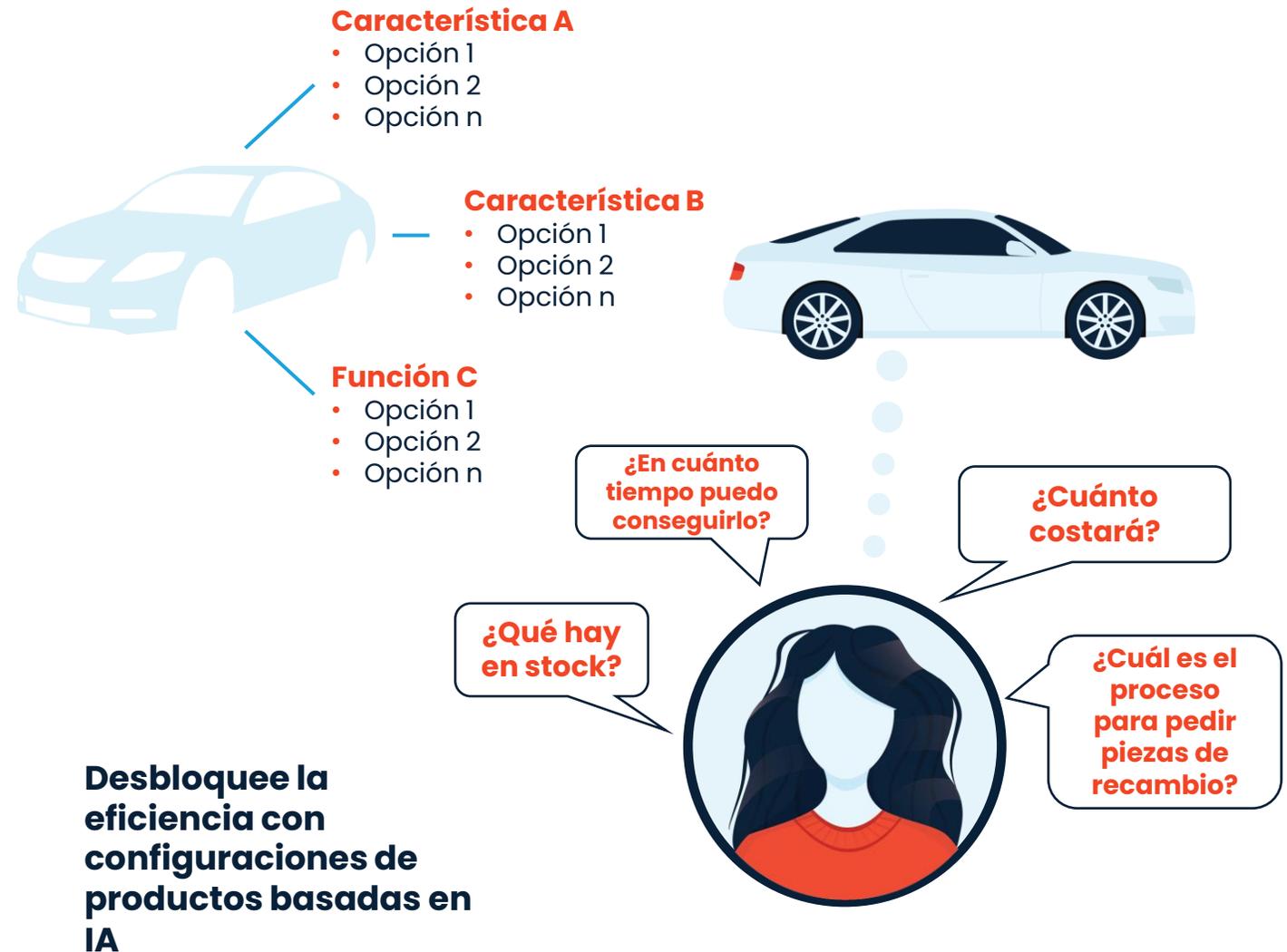
Nuestra vision, un portafolio integrado y propulsado por la Inteligencia artificial



Simplificar las configuraciones de productos

- Reducir la complejidad de la selección de combinaciones de características
- Guíe a los compradores a través de este flujo de trabajo de configuración del producto
- Utilizar el lenguaje natural para optimizar las opciones de configuración en función de las necesidades del comprador

Los flujos de trabajo basados en IA mantienen la armonía entre canales



Optimización postventa

- Automatica el seguimiento de pedidos, accesorios, piezas, etc.
- Reducir errores, retrasos y devoluciones
- Recoger opiniones e identificar áreas de mejora

Maximizar el valor.

Existing customers are **50%** more likely to try new products and spend **31%** more, when compared to new customers.

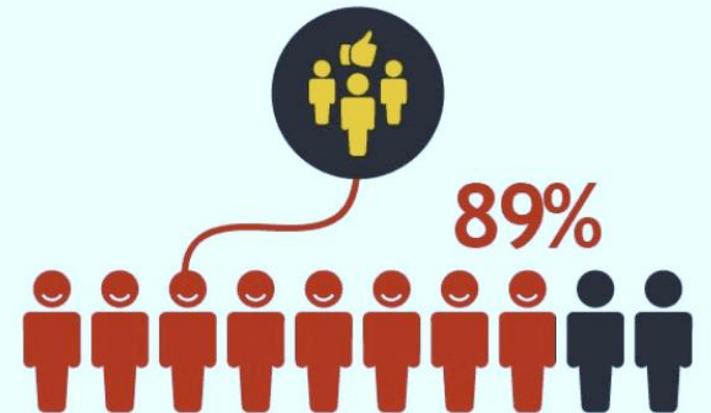


Impulsar la repetición de negocios.

Fuente de la imagen: Revechat

Mejorar satisfacción del cliente.

89% of companies see customer experience as a key factor in driving customer loyalty and retention



Venda más y de forma más inteligente con Aleran + AI

Plataforma de inteligencia artificial de Aleran



Gestión integral de pedidos

Automatice las tareas administrativas y agilice la gestión de pedidos con presupuestos y pedidos nativos de autoservicio.



Gestión de la información sobre productos (PIM) para ventas B2B

Revise, gestione y almacene información sobre productos, activos y precios en un solo lugar, controle la disponibilidad de los productos y ordénelos por segmento, canal, zona geográfica y cliente.



Multitienda

Cree y gestione múltiples experiencias de comercio digital, incluidos sitios de comercio electrónico, catálogos en PDF que se pueden comprar y mucho más, todo ello gestionado a través de un único servidor.



Compras integradas en el catálogo

Transforme catálogos en PDF, folletos, tarjetas de línea y mucho más en sitios de comercio electrónico dinámicos, digitales y seguros.



Configurar, fijar precio, cotizar (CPQ)

Genere presupuestos para productos configurables y conviértalos en pedidos de venta de forma rápida y precisa.



Portales de clientes

Acceda a contenidos personalizados según la función y la necesidad del usuario, reduzca los costes del centro de llamadas y aumente la fidelidad y las conversaciones.

Antes de Aleran



Introducción manual de pedidos de venta por correo electrónico



Retrasos y pérdidas de ventas por la lentitud del proceso de cotización



Visibilidad limitada del inventario que afecta a las ventas



Retraso en la contabilización de ingresos

Después de Aleran



Entrada automatizada de pedidos de venta desde la web al ERP



Presupuestos y precios más precisos y rápidos



Mejora de las previsiones



Menos tiempo para cerrar la venta



Aumento del pedido medio



Muchas Gracias!

Ivan Rebolledo
Chief Revenue officer
Technology Coast Partners
irebolledo@tcpmiami.com
+1 407 923 5466