

Por otro lado, nuestra dilatada experiencia nos permite constatar que los diferentes grupos que participan en la venta de un producto, requieren tratamientos y estrategias de comunicación diferentes: **compradores finales, usuarios, prescriptores, distribuidores**, por ello en **FLINT** disponemos de todas las herramientas y conocimientos necesarios para alcanzar los objetivos planteados junto a nuestros clientes.

Porque los productos y servicios industriales precisan soluciones diferentes para darse a conocer.



Flint



T 902 021 667

F 902 021 207

[flint@flint.com.es](mailto:flint@flint.com.es)

[www.flint.com.es](http://www.flint.com.es)

Solicítenos información y verá cómo se pueden crear nuevas posibilidades de negocio para su empresa.

MÁS DE 15 AÑOS APORTANDO  
SOLUCIONES EN MARKETING INDUSTRIAL

Flint

Estrategias de Marketing y Comunicación

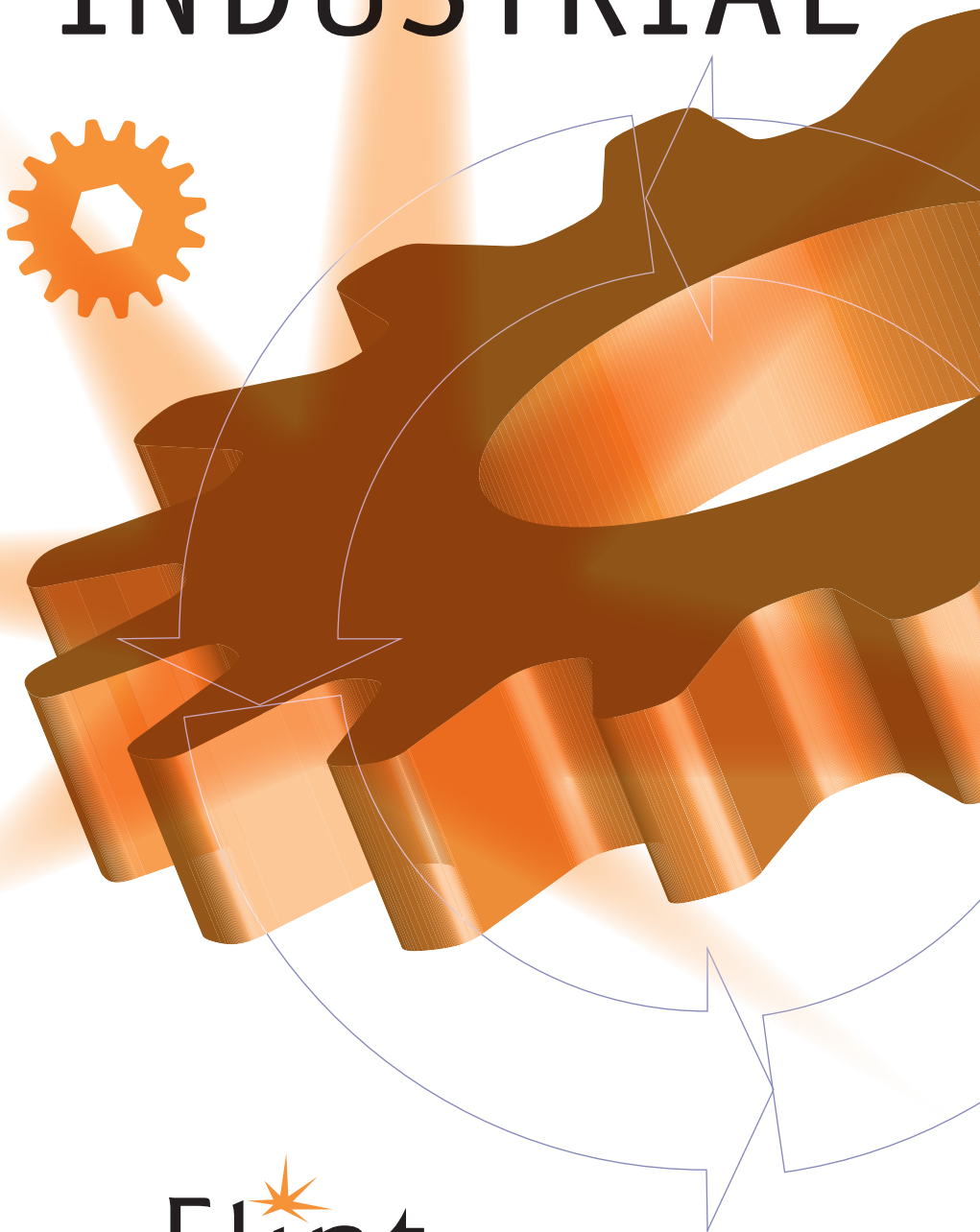
Barcelona · Consell de Cent, 341, 1º 1ª · 08007

Madrid · Velázquez, 53, 2º izda. 28021

Bilbao · Avda. de los Chopos, 39 · 48990 Getxo

Londres · 31 Eyre Street Hill. London EC1R 5EW. United Kingdom

# SOLUCIONES EN MARKETING INDUSTRIAL



Flint

Consultoría en Marketing Industrial

Colaboramos con usted para encontrar **nuevos caminos y oportunidades** para su empresa

Los productos y servicios industriales precisan soluciones diferentes para darse a conocer, aumentar su volumen de ventas, introducirse en nuevos mercados y afianzarse en los ya existentes.

En **Flint**, gracias a la larga experiencia acumulada en acciones de marketing y comunicación con todo tipo de productos industriales, antes sabemos que existen problemas concretos que hay que tratar de forma diferente. **Nos consta que cada sector en el que se ubican los distintos productos industriales tiene unas características y una idiosincrasia particular, cuyo conocimiento constituye, la mayoría de las veces, la clave para alcanzar el éxito y la máxima rentabilidad en las acciones que se emprenden.**



# Servicios que FLINT pone a su disposición

## Auditoría de Marketing Industrial

Una **auditoría de marketing industrial** le puede aclarar en qué situación comercial y estratégica se encuentra su empresa.

Las empresas industriales muchas veces se perciben a sí mismas como fabricantes o proveedores, pero no como vendedoras y por lo tanto están mucho más orientadas al producto que al cliente; en ese caso cabe preguntarse:

- Si se están perdiendo oportunidades de mercado
- Si se dispone de una correcta política de atención al cliente
- Si dispone del número necesario de personas dedicadas al contacto con clientes

Flint realiza un análisis de forma sistemática, objetiva e independiente, para que nada “enturbie” su fiabilidad.

Una vez finalizada la Auditoría se emite un informe donde se indican claramente los problemas detectados y los planes de actuación para corregirlos.

Los aspectos más importantes en los que suelen incidir las auditorías de marketing a empresas industriales son:

- Análisis de estrategias de marketing utilizadas
- Análisis de la comunicación
- Análisis de la rentabilidad de las acciones
- Análisis de los canales de distribución
- Análisis de la organización comercial...

## Creación y Tutelaje de Planes de Marketing Industrial

Los productos y servicios industriales precisan soluciones diferentes para darse a conocer, aumentar su volumen de ventas, introducirse en nuevos mercados y afianzarse en los ya existentes, por ello los planes de marketing que se elaboren tienen que responder a estas necesidades.

En **Flint** conocemos las estrategias y herramientas que mejor respuesta obtendrán de sus clientes tanto potenciales como actuales así como de la mejor información que pueda necesitar cuando precise tomar decisiones específicas para el marketing de su empresa.

Creamos y tutelamos planes de marketing para:

- LANZAMIENTO DE NUEVOS PRODUCTOS Y SERVICIOS INDUSTRIALES
- CREACIÓN O AMPLIACIÓN DE REDES Y CANALES DE DISTRIBUCIÓN Y VENTA
- ESTRATEGIAS Y CAMPAÑAS SOBRE PRESCRIPTORES Y USUARIOS FINALES DE PRODUCTO

## ESTRATEGIAS DE MARKETING INDUSTRIAL

## Análisis del mercado

En el sector industrial conocer bien el mercado evita cometer errores y permite aprovechar todas las oportunidades que se presentan antes que la competencia.

Muchas son las dudas que una vez resueltas repercuten positivamente en la empresa como conocer:

- Cuál es la cuota actual de su mercado y qué parte es la de su empresa
- Qué opinión tienen y qué esperan de su empresa sus clientes
- Cómo actúa realmente su competencia
- Cuál es el estado de su red de distribución y red comercial

## SERVICIOS DE INVESTIGACIÓN DIRIGIDOS A EMPRESAS INDUSTRIALES

### Análisis de mercados sectoriales

- Investigación sobre la demanda en productos industriales y cuantificación de los mercados industriales

### Estudios de notoriedad de marca

- Investigación de renacimiento de Marca y Cuota de Mercado.
- Investigación diagnóstico de la eficacia publicitaria en mercados industriales

### Encuestas de satisfacción del cliente

- Estudios cuantitativos y cualitativos sobre la opinión que tienen los propios clientes sobre el producto y/o servicio, la atención recibida, el servicio post-venta, la logística de la empresa, el soporte o la información técnica, etc.

### Otras investigaciones

- Investigaciones mediante clientes misteriosos (*Mystery shopper*)
- Auditoría Comercial/Red de Ventas (adecuación y eficiencia)

## INVESTIGACIÓN DE MERCADOS

## GESTIÓN DE BASES DE DATOS Y CRM

El **tratamiento, gestión y actualización de las bases de datos industriales** requieren un sistema de trabajo ágil, continuado y fiable. La continua aparición y desaparición de potenciales compradores o usuarios de los productos de una empresa precisa de herramientas y estrategias que le permitan acceder a este tipo de empresas, estén situadas en España o en el extranjero.

Para que su empresa tenga una base de datos a la medida de sus necesidades **Flint le ofrece:**

- Auditoría de la situación actual de su base de datos
- Actualización y mantenimiento de su base de datos
- Identificación de grupos de clientes potenciales a escala nacional e internacional
- Creación de bases de datos para acciones de micromarketing industrial
- Adecuación de sus bases de datos a la LOPD, y L.S.S.I.

## COMUNICACIÓN, IMAGEN Y PROMOCIONES INDUSTRIALES

La **comunicación con los clientes industriales y la comunicación publicitaria** tiene unos elevados costes que no siempre se justifican con los resultados obtenidos.

La racionalidad y el pragmatismo que caracterizan la compra de productos industriales puede apoyarse con técnicas de comunicación que inciden sobre los beneficios para el comprador más que en las simples características técnicas o la imagen corporativa de la empresa.

Flint conoce los sistemas y herramientas más efectivas para dar a conocer sus productos industriales y le ofrece:

- Realización y puesta en marcha de Planes de Comunicación Comercial y Promoción Industrial
- Diseño gráfico: imagen corporativa, folletos técnicos, etc.
- Marketing directo (creación, producción y logística y seguimiento de acciones)
- Campañas de marketing sobre prescriptores
- Telermarketing (campañas de emisión, test, apoyo a fuerzas de ventas, actualización de bases de datos, etc.)
- Gabinete de Prensa y R.R.P.P. en mercados de productos industriales
- Marketing ferial

## FIDELIZACIÓN

Hoy en día, la relación con los clientes adquiere un valor incalculable porque constituye no sólo un pilar de la rentabilidad de las empresas, sino la única garantía de viabilidad a medio y largo plazo.

La **fidelización**, a través del servicio, e incorporación de programas de incentivación de la demanda son sistemas con un gran porvenir en el mundo industrial ya que la demanda de productos industriales, que suele ser poco elástica desde el punto de vista del precio, puede defenderse mejor, si se enriquece con valores añadidos tangibles, cuantificables y mesurables: **servicio, información, relación personal, etc.**

Flint sabe que sus clientes son su tesoro más preciado y le ayuda a utilizar el marketing relacional para fidelizar a sus clientes y captar de nuevos mediante métodos de comunicación estratégica:

- Programas de discriminación positiva de clientes (clientes VIPS, etc.)
- Estrategias de venta cruzada
- Acciones en el punto de venta y promocionales
- Programas de servicio e información técnica sobre producto, posibles aplicaciones, etc.
- Viajes e incentivos destinados a incrementar la relación con los clientes mediante la creación de eventos específicos
- Creación de aulas y programas de formación (orientados a incrementar la confianza en el producto y, por tanto, a minimizar los posibles cambios de marca de producto en el usuario)

## INTERNET EN PRODUCTOS INDUSTRIALES

Internet como soporte publicitario y promocional de productos industriales es la combinación entre la cobertura que posee y la facilidad con que este medio nos permite llegar a gente que **activamente** está buscando lo que ofrecemos.

Flint le asesora tanto a nivel estratégico cómo a nivel operativo sobre como Internet le puede ayudar a potenciar sus productos o servicios industriales integrando este medio con el resto de acciones de marketing que desarrolle su empresa mediante:

- Planes de comunicación en Internet
- Auditorías de usabilidad
- \* Programas de fidelización
- Adecuación de catálogos industriales a temas de consulta y venta directa
- Revistas electrónicas
- Campañas de e-mailing
- Campañas de pago por click
- Alta y posicionamiento en buscadores