



**MCL
CONTROL**
Process automation & safety

Plan De Ventas & Estrategia Comercial

Junio 2023

mclcontrol.com/en

¿Por qué estamos aquí?

Porque **QUEREMOS** y **TENEMOS** que aumentar las ventas, y para eso necesitamos:



Desarrollar
nuevos mercados



Desarrollar una oferta
que sea atractiva para
clientes en nuevos
mercados

Lo que tiene que ocurrir...



Necesitamos diseñar un proceso de promoción y ventas

- Que empieza por reclutar a socios de ejecución y ventas en otros países
- Y que luego evolucionará a nuestros propios esfuerzos de venta directos



Necesitamos aprender a ejecutar ese proceso

- Con comunicación constante
- Con foco en los resultados (buenos y malos)

¿Por qué nosotros?



Moni

Es socia en una empresa dedicada a la formación de equipos de venta para empresas de tecnología (TI)

- Trabajan con los fabricantes más importantes de TI
- Forman más de 5,000 personas al año
- Operan desde Venezuela y México y entregan servicios en toda América Latina

ignitek.com



Yo

Tengo una empresa de marketing de contenidos. Ayudamos a empresas de TI a lanzar nuevas ofertas al mercado

- Trabajamos únicamente para empresas americanas (90% del contenido es inglés)
- Empresas de TI con 30k+ empleados
- Operamos desde 8 países

templet.io

Estamos apostando por el futuro de MCL



Hemos invertido tiempo en entender la oferta



Estamos apoyando en la definición de las acciones a seguir para desarrollar y ejecutar un plan de promoción y ventas



Y estamos dispuestos a dar seguimiento

Pero también estamos ocupados...

Para que esta dinámica funcione, van a tener que trabajar con autonomía y ser automotivados. Está claro que todos estamos haciendo algo nuevo aquí. Hay que asumirlo esto es caminando y mascando chicle a la vez– el tiempo es super importante (no es para mañana, es hoy)

**¿A que
estamos
apuntando?**

ESTO ES SOLO EL PRINCIPIO!



\$150K

EN ORDENES DE COMPRA

EN
LOS
PRÓXIMOS

12
MESES

¿Cómo lo vamos a hacer?

Estrategia



Un equipo y
un incentivo



Un plan
de trabajo



Apoyo en la
construcción de
material de
marketing y
ventas



Formación en la
función de
marketing y
ventas



Herramientas


Los pilares de la estrategia comercial

Posicionamiento

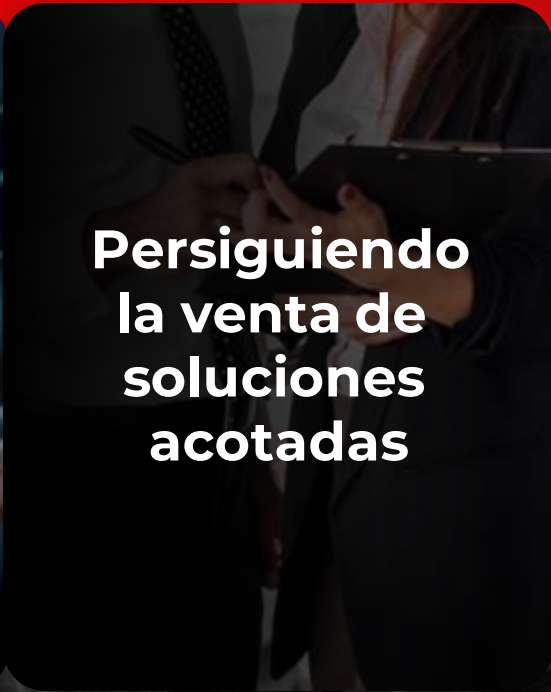
Empresa americana de automatización y control automático

Empresas de ingeniería

- ✓ Contacto directo
- ✓ A través de fabricantes



**Foco en
soluciones
de seguridad**



**Persiguiendo
la venta de
soluciones
acotadas**

Estructura del equipo

SDR

Investigación

Mercadeo

Especialista de
Contacto

Business Development

Lider de cuentas
(Vito)

Presales

Diseño de
soluciones
(Juan)

Creacion de
propuestas

**Gestión
commercial**
(Ines)



Modelo de gestión

Seguimiento al avance (Inés)

- ✓ Objetivos de trabajo semanales (el alcance inicial es negociable, la entrega, no)
- ✓ Reuniones de estatus semanales
- ✓ Registro de tareas de contacto, oportunidades y propuestas permanente

Soporte Marketing (Daniel y Javi)

- ✓ Revisión mensual y trimestral de resultados

Soporte Ventas (Moni)

- ✓ Moni empieza liderando las llamadas, con el objetivo de que Inés sea quien se adueñe del proceso en adelante

A partir de la semana que viene, no existe otra fuente de generación de tareas y otro plan de trabajo distinto al que se defina en conjunto con nosotros

Modelo de incentivos

- ✓ Se calcula y paga trimestralmente
- ✓ La cuota es acumulativa
- ✓ El modelo en detalle se va a discutir individualmente

Variable

X

**Cumplimiento
de la meta**

X

Acelerador

Administrativamente, vamos a cambiar el modelo de contratación. Vamos a firmar nuevos contratos y por los próximos meses, el pagador de sus salarios será Templet

FROM	TO	MULTIPLIER
0%	50%	0
51%	80%	0.5
81%	100%	1
101%	139%	1.1
140%	150%	1.2
151%		1

Plan de formación

SESIONES	DURACIÓN	SPEAKER	FECHA	HORARIO	RESULTADO
Kickoff y asignación de tarea de bd	1:30	Todos	8/6		se van con la tarea de comenzar a construir la bd. Clientes existentes, del pasado, ex empleados, empresas y contactos que ya conozcamos, participantes de cursos
Primera reunión semanal	1:00	Reunión	9/6	1:30 pm mex	revisión del primer ejercicio de base de datos
Social selling con LinkedIn	2	Mónica Mata	13/6	8:00 am mex	perfiles en linkedin. Conexión con todos los recursos que sea posible.
Reunión semanal	1:30	Reunión	16/6	1:00 pm mex	Avances de la BD, 10 empresas de ingeniería, 5+ contactos x empresa, 20 empresas de oil/gas/alimentos, 5+ contactos x empresa
La oferta de MCL Control - Seguridad	2	Juan Calderón	23/6	1:00 pm mex	
Reunión semanal	2	Reunión	30/6	1:00 pm mex	Avances de la BD, 20 empresas de ingeniería, 5+ contactos x empresa, 40 empresas de oil/gas/alimentos, 5+ contactos x empresa
Mensajes - scripts Entregables - Flujo de Ventas MCL - roleplay	1:30	Mónica Mata	7/7	1:00 pm mex	Comenzamos a contactar clientes, continúa el trabajo de BD
Etiqueta en video llamadas	1	Mónica Mata	11/7	8:00 am mex	
Reunión semanal	2	Mónica Mata	14/7	1:00 pm mex	Feedback de las primeras llamadas, continúa el trabajo de BD
Entrenamiento a equipos de ventas parte 1	2	Mónica Mata	18/7	8:00 am mex	
Reunión semanal	1	Reunión	21/7	1:00 pm mex	Primeras citas con especialistas, continúa el trabajo de BD
Entrenamiento a equipos de ventas parte 2	2	Mónica Mata	25/7	8:00 am mex	
Reunión semanal	1	Reunión	28/7	1:00 pm mex	
Entrenamiento a equipos de ventas parte 3	2	Mónica Mata	1/8	8:00 am mex	
Reunión semanal	1	Reunión	11/8	1:00 pm mex	

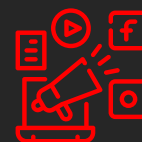
Recursos de Marketing



**Presentación
corporativa
MCL**



**Correos de
generación
de demanda**

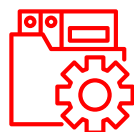


**Campaña de
Marketing**

Vamos a tener una conversación separada, para revisar los materiales de marketing y ensayar su uso en el proceso de ventas

Descriptivos y presentaciones de las ofertas

Herramientas



Office - Outlook y Teams

(Teams Phone para quienes tengan
contacto directo con clientes)

La próxima semana vamos a estar
haciendo el setup de las cuentas y una
inducción en el uso (Javier Acevedo)



Servicios de Internet

(Ines va a contratar un servicio
dedicado para este equipo)

¿Necesitamos algo
más? ¿Cuál es el
estado de sus
computadores?

¿Cuál es el siguiente paso?

(OBJETIVOS Y PLAN DE TRABAJO DE LA PRÓXIMA SEMANA)

AREA	VIER	LUN	MAR	MIER	JUE
Investigación		Levantamiento de base de datos de empresas (5 empresas de ingeniería, 3+ contactos por empresa)			
Mercadeo		Levantamiento de casos de éxito (435, 257, 393/394, 434, 455)			
Desarrollo negocios		Identificación de contactos en empresas de ingeniería / primer acercamiento			
		Identificación de contactos en fabricantes / construcción de plan de contacto			
Gestion comercial		Lista de oportunidades abiertas			
		Lista de proyectos ganados y ejecutados este año, y detalle de ejecución y facturación			
		Identificación de contactos en empresas de ingeniería / primer acercamiento			
		Selección y contratación de plan de servicios de internet			
Soporte Mata		Discusión de modelo de compensación			
		Compra e instalación de licencias			
					1era reunión semanal

Tarea definición perfil ideal de empresas de ingeniería

Número de empleados (rango):

País:

Certificaciones:

Qué alianzas con fabricantes tiene:

Existe alguna oferta de entrada que sea más interesante para ellos?

Qué servicios ofrece:

Qué servicios no ofrece:

Cuáles son los cargos que tenemos que ubicar:

Grupos y asociaciones a las que probablemente pertenecen:

Como punto de partida...

EMPRESA	WEBSITE	NÚMERO DE EMPLEADOS (LINKEDIN)
TIPIEL	www.tipiel.com.co	501-1,000
Inelectra	www.inelectra.com	1,001-5,000
Vepica	www.vepica.com	1,001-5,000
Tecnoconsult	www.tecnoconsult.co	201-500
INERCO	www.inerco.com	501-1,000
Técnicas Reunidas	www.tecnicasreunidas.es	5,001-10,000
Ingetec	www.ingetec.com.co	1,001-5,000
TERMOTECNICA COINDUSTRIAL	www.termotecnica.com.co	501-1,000
GyM Grupo Graña y Montero	www.granaymontero.com.pe	1,001-5,000
DF-Duro Felguera	www.durofelguera.com	1,001-5,000
SGS	www.sgs.com	10,000
Conorca	https://conorca.com/	201-500
Pares&Alvarez	www.pya.cl	501-1,000
INECO	http://www.ineco.cl/	50-200

Tarea levantamiento de casos de éxito

EJEMPLO

Nombre del cliente:

Fecha Proyecto:

País:

Sector:

Gerente de Proyecto del cliente:

Comprador del cliente:

Desafío del cliente / ¿qué necesitaban resolver?

Solución vendida y detalles de la ejecución:

Por qué eligieron MCL?

**Beneficios de la solución /
Resultados de negocio logrados:**

Lista de oportunidades en pipeline



Nombre Proyecto	Cliente	Qué Se Esta Intentando Vender (Incluir El Link Del Documento Propuesta)	Precio De Venta (USD)	Costeo Del Proyecto (Incluir el link del documento de costeo)	País Donde Se Ejecuta	Estatus De La Oportunidad	Probabilidad De Cierre	Fecha De Inicio De La Oportunidad	Fecha Proyectada De Cierre	Duración Estimada Del Proyecto	Inicio Esperado Del Proyecto	Estatus Y Cronograma De Facturación	Comentarios/Riesgos
Servicios de Asistencia Técnica Sistema de Protección y Control de Capacidad Compresor K-1001B Cardón - CRP	Gritech De Venezuela 11, C.A.	Asistencia técnica para Inspección y energización de un panel con un sistema basado en una solución Sparta Control, con CLX (control) y Pronost SILver para el Monitoreo de Vibración C-23-009 Oferta Comercial.pdf https://www.dropbox.com/s/3bzufqqcvey6hs4/Proyectos%20en%20pipeline%20%20oportunidades.rar?dl=0	29,121.82	C-23-009 Oferta Comercial.xls https://www.dropbox.com/s/3bzufqqcvey6hs4/Proyectos%20en%20pipeline%20%20oportunidades.rar?dl=0	Venezuela	Oferta Actualizada y en proceso de evaluación por el cliente	60% +	Fue cotizada inicialmente el 26-10-2020 y actualizada el 21-4 y 20-7- 2021 por MCL USA.	5/16/2023	4 semanas	4/16/2023	50% HH con la OC 100% de los Gastos de vida y viaje antes de la movilización 50% HH al finalizar las actividades	Fue cotizado inicialmente en el 2020 por MCL USA. Se reactivó este mes, debido a que PDVSA decidió darle prioridad a este proyecto de Refinería
Proyecto de Actualización e Implantación del Analizador de Gas de Cola Sentinel en la Planta Gauss, PDVSA AIT de la Unidad de Recuperación de Azufre de Petrocedño, en el Edo. Anzoátegui	Corporativo	La actualización del AV de gas de Cola desarrollado para Petrocedño desde el año 2014 C-22-017 Oferta Comercial Rev. 1.pdf https://www.dropbox.com/s/3bzufqqcvey6hs4/Proyectos%20en%20pipeline%20%20oportunidades.rar?dl=0	51,258.86	C-22-017 Oferta Comercial Rev. 1.xls https://www.dropbox.com/s/3bzufqqcvey6hs4/Proyectos%20en%20pipeline%20%20oportunidades.rar?dl=0	Venezuela	Oferta Actualizada y en proceso de evaluación por el cliente	60% +	Proyecto original se ejecutó y se entregó el 18-8-2016. Luego fue cotizada inicialmente el 29-11-2022 y actualizada el 10-3-2023	Oct-23	3 meses	Jun-23	* Equipos: 100% con la orden de compra * Actualización e Implementación del AV: 50% con la orden de compra y 50% al finalizar el trabajo * Cursos: 100% antes de iniciar cada curso.	Según el cliente tienen presupuesto, de una partida de Licencias que no han podido usar por causa del bloqueo. La oferta se la pasarán a contrataciones para que solicite la oferta definitiva y hacer la colocación de la orden de compra y servicios.
Suministro de Micro-RTUs Wireless Sentinel	GPR Energy & Process S.A.S.	La micro RTU Wireless para una aplicación de tanques C-23-002 Oferta Comercial.pdf https://www.dropbox.com/s/3bzufqqcvey6hs4/Proyectos%20en%20pipeline%20%20oportunidades.rar?dl=0	5,850.00	C-23-002 Oferta Comercial.xls https://www.dropbox.com/s/3bzufqqcvey6hs4/Proyectos%20en%20pipeline%20%20oportunidades.rar?dl=0	Colombia	Oferta inicial en proceso de evaluación del cliente	60% +	Jan-23	2º Semestre 2023	16 semanas de entrega	2º semestre 2023	70% Con la orden de compra. 30% Con la entrega de los materiales y equipos	Aplicación. Medición de tanques, el cliente final esta siendo manejado por nuestro aliado GPR Energy & Process S.A.S.
Estudios de Seguridad para el proyecto de Actualización de BMS de la Caldera B-1301 de Pralca	Productora de Alcoholes Hidratados, C.A. (PRALCA)	HAZOP, SIL-LOPA, SRS, Verificación del SIL, GAP Analisis, Matriz Causa Efecto y hojas de acción.	40,000.00		Venezuela	En proceso de elaboración de la oferta	60% +	El 9-3-2023	Último Trimestre	2 meses	May-23	A ser definido	Según el cliente, tienen presupuesto, una vez recibida la oferta, llevará un tiempo porque los analistas de contratos deben elaborar un alcance (pergamino que requiere la key de contrataciones públicas), luego va a estimaciones, después a La Comisión y finalmente a Contrataciones quienes pedirán ofertas, sino es adjudicación directa. Se estima entre 3 y 4 semanas.
Functional Safety Services for GAP Analysis (API556).	HIMA AMERICAS, INC.	Análisis GAP Q-HA223006 (Commercial Proposal).pdf https://www.dropbox.com/s/3bzufqqcvey6hs4/Proyectos%20en%20pipeline%20%20oportunidades.rar?dl=0	13,030.00	Q-HA223006 (Commercial Proposal).xls https://www.dropbox.com/s/3bzufqqcvey6hs4/Proyectos%20en%20pipeline%20%20oportunidades.rar?dl=0	USA	Oferta actualizada en proceso de evaluación del cliente	60% +	Fue cotizada inicialmente el 13-9-2022 y actualizada el 14-3-2023 por MCL USA.	4º Trimestre 2023	4 semanas	4º Trimestre 2023	80% upon delivery of Preliminary Documents. 20% upon delivery of Final Documents.	El cliente final Ineos Phenol esta siendo manejado por nuestro aliado HIMA Americas Inc. El alcance inicial era Functional Safety Services for SIL Verification and GAP Analysis (NPPA-87 and IEC-61511), pero eliminaron SIL Verification.
Reverse Engineer and Upgrade an S5 PLC Propane Pumps (P-11A/B/C) - Ineos Phenol.	HIMA AMERICAS, INC.	Servicios de Ingeniería, programación, FAT y SAT Q-HA22307 (Commercial Proposal).pdf https://www.dropbox.com/s/3bzufqqcvey6hs4/Proyectos%20en%20pipeline%20%20oportunidades.rar?dl=0	9,870.00	Q-HA22307 (Commercial Proposal).xls https://www.dropbox.com/s/3bzufqqcvey6hs4/Proyectos%20en%20pipeline%20%20oportunidades.rar?dl=0	USA	Oferta inicial en proceso de evaluación del cliente	60% +	3/13/2023	2º Semestre 2023	3 semanas	2º Semestre 2023	18% after the end of the Logic programming (HIMATRIX). 5% after the end of the System Architecture and design. 30% after the end of the System drawings and diagrams. 4% after the end of the Cause & Effect diagram. 10% after the end of the Test Protocols (FAT & SAT). 7% after the end of the Functional Document. 5% after the end of the Internal Testing. 21% after the end of the Remote support	El cliente final Ineos Phenol esta siendo manejado por nuestro aliado HIMA Americas Inc. El alcance inicial era Functional Safety Services for SIL Verification and GAP Analysis (NPPA-87 and IEC-61511), pero eliminaron SIL Verification.

Lista de proyectos ejecutados y en ejecución



CRONOGRAMA DE FACTURACION

Nombre proyecto	Cliente	Qué se vendió	Precio de Venta (USD)	COSTEO DEL PROYECTO	País donde se ejecuta	Estatus de la ejecución	Fecha de inicio del proyecto	Duración estimada del proyecto	Fecha fin proyecto	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC
				(incluir el link del documento de costeo)																	