



# Plan De Ventas & Estrategia Comercial

Junio 2023

[mclcontrol.com/en](http://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](http://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](http://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**  
**M E S E S**

# ¿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

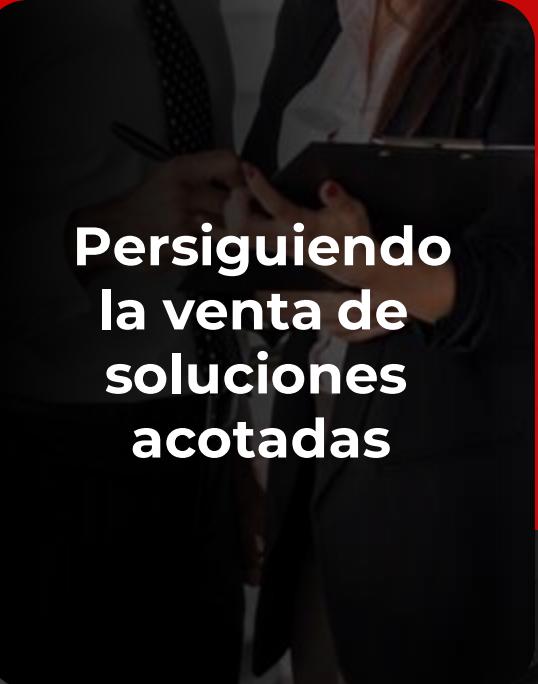
# Los pilares de la estrategia comercial

## Empresas de ingeniería

- Contacto directo
- A través de fabricantes



**Foco en soluciones de seguridad**



**Persiguiendo la venta de soluciones acotadas**

**Posicionamiento**  
Empresa americana de automatización y control automático

# Estructura del equipo



SDR

Investigación

Especialista de  
Contacto

Mercadeo

Gestión  
commercial  
(Ines)

Business Development

Lider de cuentas  
(Vito)

Presales

Diseño de  
soluciones  
(Juan)

Creacion de  
propuestas



# Modelo de operación

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

## Soporte Ventas

(Moni)

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 asignacion 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 conoczamos, participantes de cursos |
| Primera reunión semanal   | 1:00     | Reunión       | 9/6   | 1:30 pm mex | revisión del primer ejercicio de base de datos  |
| Social sellling 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**

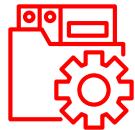


**Campaña de  
Marketing**

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)



| ÁREA                | VIER   | LUN  | MAR | MIER                 | JUE |
|---------------------|--|--|-----|----------------------|-----|
| Investigación       |  | Levantamiento de base de datos de empresas<br>(5 empresas de ingeniería, 3+ contactos por empresa) |     |                      |     |
| Mercadeo            | Definición del perfil de las empresas de ingeniería a abordar (tamaño, competencias, geografía, perfil del contacto) | Levantamiento de casos de éxito (435, 257, 393/394, 434, 455)                                      |     |                      |     |
| Desarrollo negocios |  | Identificación de contactos en empresas de ingeniería / primer acercamiento                        |     |                      |     |
| Gestión comercial   |  | Identificación de contactos en fabricantes/construcción de plan de contacto                        |     |                      |     |
|                     |  | 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<br>(LINKEDIN) |
|------------------------------|--|-----------------------------------|
| TIPIEL                       | <a href="http://www.tipiel.com.co">www.tipiel.com.co</a>               | 501-1,000                         |
| Inelectra                    | <a href="http://www.inelectra.com">www.inelectra.com</a>               | 1,001-5,000                       |
| Vepica                       | <a href="http://www.vepica.com">www.vepica.com</a>                     | 1,001-5,000                       |
| Tecnoconsult                 | <a href="http://www.tecnoconsult.co">www.tecnoconsult.co</a>           | 201-500                           |
| INERCO                       | <a href="http://www.inerco.com">www.inerco.com</a>                     | 501-1,000                         |
| Técnicas Reunidas            | <a href="http://www.tecnicasreunidas.es">www.tecnicasreunidas.es</a>   | 5,001-10,000                      |
| Ingetec                      | <a href="http://www.ingetec.com.co">www.ingetec.com.co</a>             | 1,001-5,000                       |
| TERMOTECNICA<br>COINDUSTRIAL | <a href="http://www.termotecnica.com.co">www.termotecnica.com.co</a>   | 501-1,000                         |
| GyM   Grupo Graña y Montero  | <a href="http://www.granaymontero.com.pe">www.granaymontero.com.pe</a> | 1,001-5,000                       |
| DF-Duro Felguera             | <a href="http://www.durofelguera.com">www.durofelguera.com</a>         | 1,001-5,000                       |
| SGS                          | <a href="http://www.sgs.com">www.sgs.com</a>                           | 10,000                            |
| Conorca                      | <a href="https://conorca.com/">https://conorca.com/</a>                | 201-500                           |
| Pares&Alvarez                | <a href="http://www.pya.cl">www.pya.cl</a>                             | 501-1,000                         |
| INECO                        | <a href="http://www.ineco.cl/">http://www.ineco.cl/</a>                | 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 SIver para el Monitoreo de Vibración C-23-009 Oferta Comercial.pdf https://www.dropbox.com/s/bzufqcvy6hs4/Proyectos%20en%20pipeline%20%20Oportunidadesrar?dl=0 | 29121.82              | C-23-009 Oferta Comercial.xls https://www.dropbox.com/s/bzufqcvy6hs4/Proyectos%20en%20pipeline%20%20Oportunidadesrar?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 Implementación del Analizador de Gas de Cola Sentinel en la Planta Causas, PDVSA AIT de la Unidad de Recuperación de Azufre de Petrocedeño, en el Edo. Anzoátegui | Corporativo                                       | La actualización del AV de gas de Cola desarrollado para Petrocedeño desde el año 2014 C-22-017 Oferta Comercial Rev. 1.pdf https://www.dropbox.com/s/bzufqcvy6hs4/Proyectos%20en%20pipeline%20%20Oportunidadesrar?dl=0  | 51,258.86             | C-22-017 Oferta Comercial Rev. 1.xls https://www.dropbox.com/s/bzufqcvy6hs4/Proyectos%20en%20pipeline%20%20Oportunidadesrar?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 pasaran 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/bzufqcvy6hs4/Proyectos%20en%20pipeline%20%20Oportunidadesrar?dl=0   | 5,850.00              | C-23-002 Oferta Comercial.xls https://www.dropbox.com/s/bzufqcvy6hs4/Proyectos%20en%20pipeline%20%20Oportunidadesrar?dl=0        | Venezuela             | 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 la Caldera B-1301 de Pralca  | Productora de Alcoholos Hidratados, C.A. (PRAICA) | HAZOP, SIL-LOPA, SRS, Verificación del SIL, GAP Análisis, 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 ley de contrataciones públicas), luego va a estimaciones, después a 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 (API586).   | HIMA AMERICAS, INC.                               | Análisis GAP Q-HA223006(Commercial Proposal).pdf https://www.dropbox.com/s/bzufqcvy6hs4/Proyectos%20en%20pipeline%20%20Oportunidadesrar?dl=0   | 13,030.00             | Q-HA223006(Commercial Proposal).xls https://www.dropbox.com/s/bzufqcvy6hs4/Proyectos%20en%20pipeline%20%20Oportunidadesrar?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 está siendo manejado por nuestro aliado HIMA Americas Inc. El alcance inicial era Functional Safety Services for SIL Verification and GAP Analysis (NFPA-87 and IEC-61511), pero eliminaron SIL Verification.   |
| Reverse Engineer and Upgrade an SPC 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/bzufqcvy6hs4/Proyectos%20en%20pipeline%20%20Oportunidadesrar?dl=0   | 9,870.00              | Q-HA22307 (Commercial Proposal).xls https://www.dropbox.com/s/bzufqcvy6hs4/Proyectos%20en%20pipeline%20%20Oportunidadesrar?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 está siendo manejado por nuestro aliado HIMA Americas Inc. El alcance inicial era Functional Safety Services for SIL Verification and GAP Analysis (NFPA-87 and IEC-61511), pero eliminaron SIL Verification.   |

# **Lista de proyectos ejecutados y en ejecución**

