

Nuestro punto de vista:

La transformación de las relaciones comerciales B2B soportadas por tecnología digital



ÁLVARO
PLASENCIA

MANAGING PARTNER



CARLOS
BELTRÁN

SR PARTNER

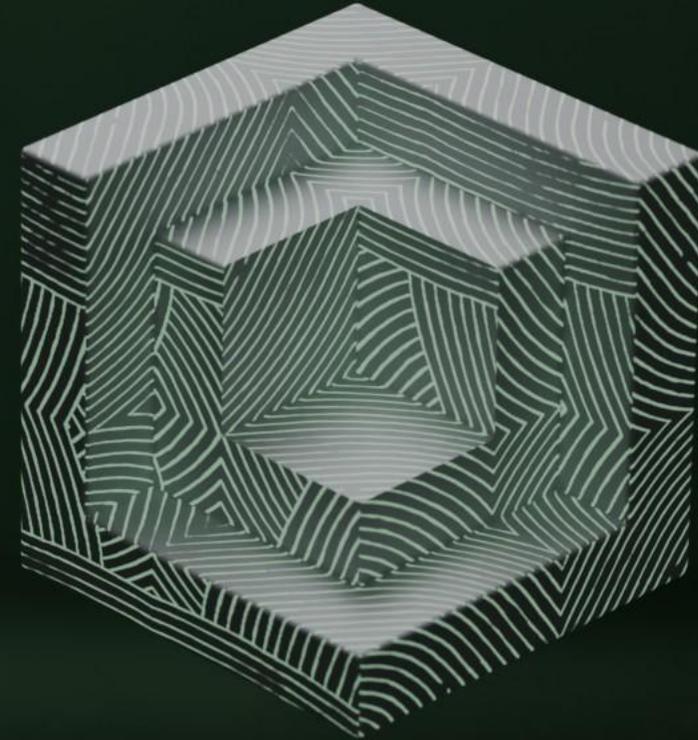
Estamos aquí para llevar las oportunidades de lo abstracto a lo concreto

Somos un equipo de consultoría que articula estrategia, diseño y tecnología para materializar las oportunidades. Estamos obsesionados con construir soluciones a los retos que enfrentan las organizaciones; con llevar las ideas, de los *slides* al impacto en el mercado.

EL PROBLEMA
LO ABSTRACTO



DISEÑO
—
ESTRATEGIA



LA SOLUCIÓN
LO CONCRETO

NUESTROS CLIENTES

Trabajamos con los líderes de industria, los acompañamos a definir su visión y alcanzarla

Trabajamos con los que buscan la relevancia en el mercado al construir productos, servicios y operaciones que impulsan centrados en las personas, que impulsan crecimiento del negocio.



Los lazos comerciales entre empresas se estrechan a partir de la confianza entre las personas. Construir un modelo comercial soportado por tecnología permite ser más eficientes y llegar a más clientes con un mejor servicio.

El objetivo sigue siendo crear confianza, ahora a mayor escala.



Desde la pandemia, las empresas que atienden el mercado B2B a nivel global, han acelerado la transformación hacia un modelo digital. Buscan adaptarse a una base de clientes que prefiere interactuar por canales digitales.

80%

Para 2025 se espera que el 80% de las interacciones comerciales B2B ocurra en canales digitales

60%

De las empresas con clientes B2B van a migrar de un enfoque basado en las capacidades de asesores comerciales a un enfoque basado en datos.

PREFERENCIA DE CANALES DIGITALES VS ASESORES COMERCIALES POR GENERACIÓN

1X

BABY BOOMERS

1.4X

GEN X'ERS

2.2X

El 44% de los millennials prefieren no tener interacción con asesores en la compra B2B

MILLENNIALS

\$13K

MILLONES DE DÓLARES EN 2024

En México las transacciones en comercio electrónico B2B alcanzaron \$13K MN USD y se espera que crezcan hasta **\$113K MN USD** en el periodo de 2025 a 2033

Source:
The Future of Sales in 2025: A Gartner Trend Insight Report

México B2B E-Commerce Market Size, Share, Trends and Forecast by Deployment Type, Application, and Region, 2025-2033

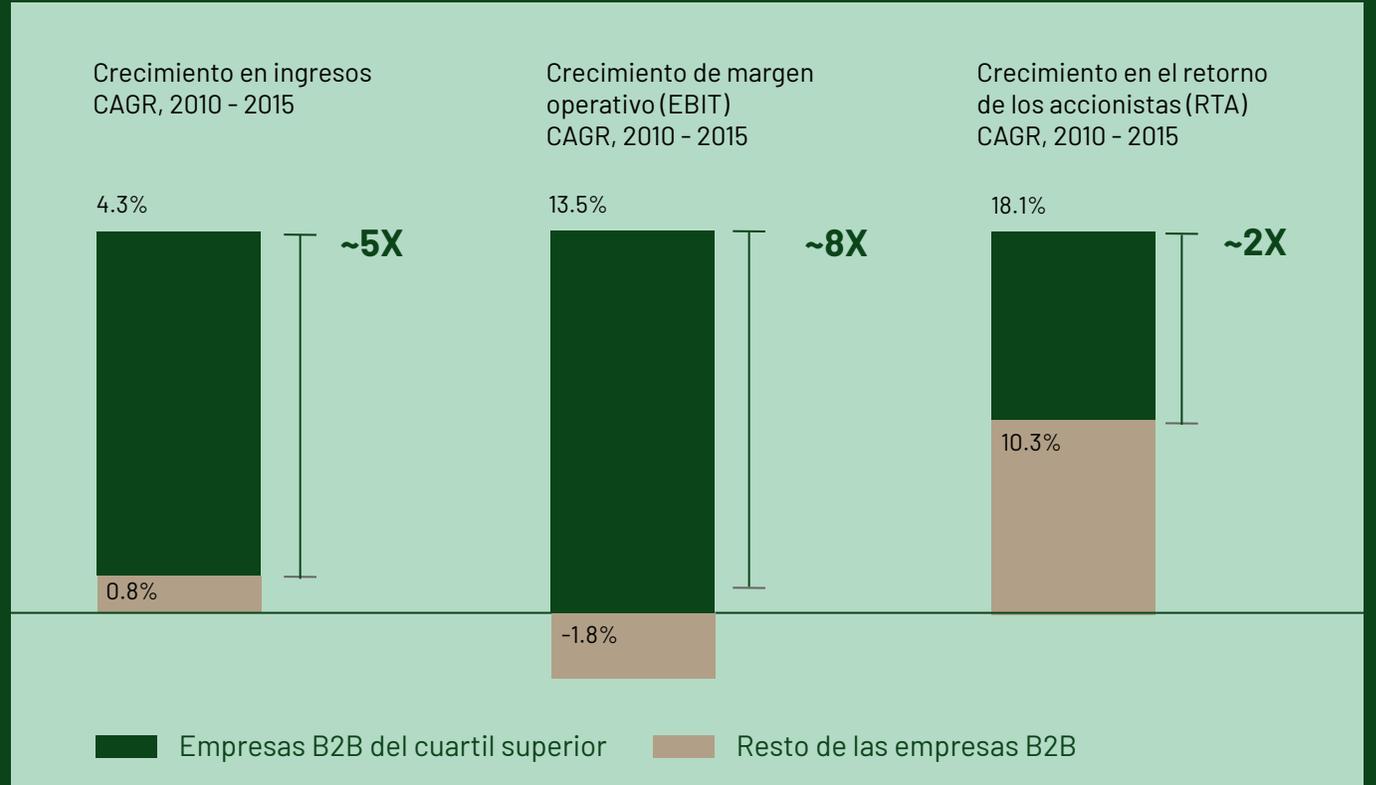
POV B2B

© APTO 2025 / ALL RIGHTS RESERVED

Los negocios que lideran la transformación digital de las relaciones B2B superan significativamente a sus competidores

El crecimiento anual en las empresas B2B que adoptan tecnologías digitales es 5 veces mayor que las que no lo hacen.

Las ganancias operativas de los líderes digitales B2B superan por 8 veces las de sus competidores.



El desempeño financiero de estos negocios es el resultado de su avance en 4 rutas estratégicas	Modernización de procesos comerciales como ventas y pricing. Implementación de analítica de datos para mejorar el desempeño	Transformación de la experiencia de cliente en todo su ciclo de vida. Comprar suministros industriales y mercancías es tan simple como comprar en Amazon	Disrupción del canal para incrementar los márgenes. Relación directa con los clientes finales por medio de activos digitales	Diversificación por medio de modelos de negocio por fuera del <i>core business</i>
--	---	--	--	--

La transformación comercial B2B está cimentada sobre 3 pilares que habilitan el crecimiento del negocio en canales digitales e incrementar la efectividad de la fuerza comercial

Los líderes del negocio se van a beneficiar de una postura abierta al cambio. La experiencia en prácticas comerciales tradicionales no puede convertirse en una limitación para adoptar nuevos enfoques.

El camino empieza por definir una ruta de transformación desde una perspectiva centrada en el cliente. Desde ahí, establecer una visión de las capacidades que deben materializarse para mantener la relevancia en el mercado



Cada industria tiene sus propias dinámicas comerciales. Transformar la experiencia del cliente requiere un enfoque específico para el tipo de relación que se busca construir.

No existe un solo tipo de tecnología que funcione en todos los casos. La transformación de los canales comerciales implica un esfuerzo para conocer las necesidades de los segmentos que atienden. Este conocimiento se materializa en experiencias y funcionalidades que se ajustan a las dinámicas específicas de su negocio. El beneficio de este esfuerzo se verá en la adopción de los canales y en el crecimiento de la cartera actual.

EXPERIENCIA DE CLIENTE

¿Qué tecnologías van a empoderar al asesor comercial para ofrecer un mejor servicio mientras reducen su carga operativa?

¿Cómo facilitamos al equipo cerrar negociaciones a la medida del cliente mientras damos flexibilidad a la administración de su cuenta?

¿Cómo facilitamos al cliente las compras y entregas a distintos centros operativos?

¿Cómo podríamos facilitar la gestión del crédito y la flexibilidad de pagos al cliente?

¿Cómo simplificamos las compras recurrentes a la vez que propiciamos la venta cruzada?

LA COMPRA ASISTIDA



LA COMPRA AUTOGESTIONADA



El nuevo entorno digital trae oportunidades para crear una operación comercial más eficiente. Los procesos deben actualizarse para aprovechar las nuevas herramientas

PROCESOS
COMERCIALES

GESTIÓN Y EVOLUCIÓN DE ACTIVOS DIGITALES COMERCIALES

El ecosistema comercial nuevos procesos. Las funciones de mercadeo digital, CRM, gestión de portafolio e inventarios, soporte tecnológico, revenue management y diseño e innovación; se integran para evolucionar la propuesta de valor del canal y elevar la calidad de la experiencia de forma continua.

APROVECHAMIENTO DE DATOS MASIVOS

Las interacciones con los clientes generan volúmenes de datos. Equipos especializados los analizan y recomiendan acciones direccionadas al crecimiento del negocio

Estos son algunos ejemplos de los cambios a nivel organizacional y procesos que los líderes comerciales deben tener en cuenta.

DISTRIBUCIÓN

El crecimiento de ventas en los canales digitales requiere la modernización de los procesos de distribución. La eficiencia y flexibilidad operativa los prepara para el crecimiento en la demanda.

FUERZA COMERCIAL

Para los negocios que requieren la fuerza comercial, es fundamental revisar el rol del asesor. Las herramientas digitales les permiten minimizar las tareas administrativas y enfocarse en lo que saben hacer, construir relaciones de valor con los clientes.

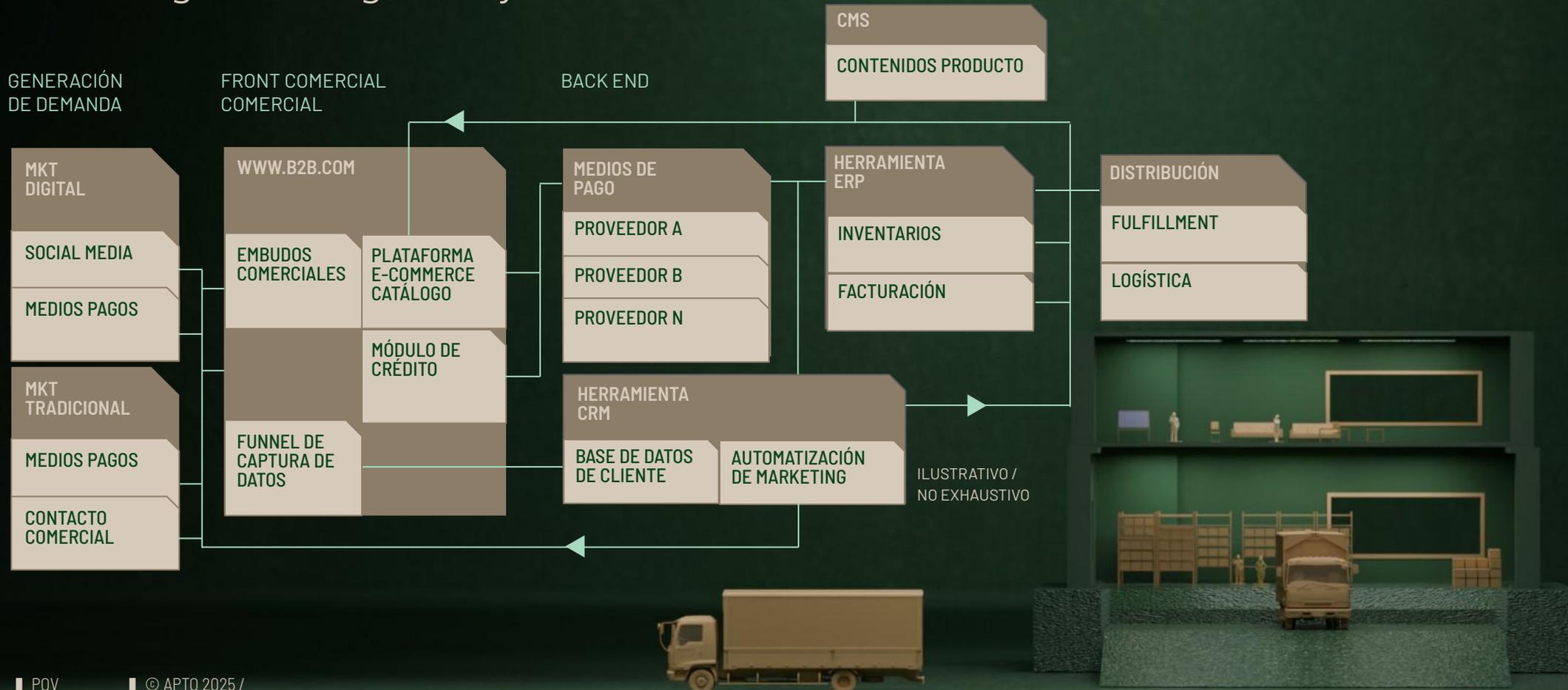
NO EXHAUSTIVO



El reto de digitalización comercial implica más que construir un comercio en línea. El objetivo es crear un ecosistema tecnológico integrado y flexible.

El reto está en diseñar y construir una arquitectura de sistemas modular que combine desarrollos a la medida con componentes de terceros. Las funciones de marketing, ventas, finanzas, distribución y sistemas coordinan procesos y datos en estas herramientas, lo que les permite reducir costos, incrementar el volumen de ventas y la satisfacción del cliente en todo su ciclo de vida.

INTEGRACIÓN DE SISTEMAS



¿Por qué apto?



Queremos acompañarlos en la transformación comercial del negocio.

Nos apasiona trabajar con líderes de cambio, determinados a tener impacto en sus organizaciones. Los acompañamos a orquestrar y construir las capacidades de su negocio para hacer de su modelo comercial una ventaja competitiva; a revelar nuevas fuentes de generación de valor.

CAPACIDADES

DEL DISEÑO HASTA LA IMPLEMENTACIÓN

APTO cuenta con un equipo de especialistas multidisciplinario capaz de encarar el reto de punta a punta. Desde el entendimiento de las necesidades del negocio y de los usuarios; pasando por el diseño de la experiencia, la definición técnica y operativa; hasta la construcción de los sistemas y el lanzamiento al mercado de plataformas comerciales robustas, eficientes y escalables.

EXPERIENCIA

TRANSFORMACIÓN COMERCIAL B2B EN DISTINTAS INDUSTRIAS

Hemos trabajado de la mano con líderes de la industria de autopartes, materiales de construcción, y maquinaria industrial entre otras. Los acompañamos la definición e implementación de planes de transformación comercial cuyo impacto puede medirse en el incremento de sus ventas, la satisfacción de sus clientes y la eficiencia en costos operativos.



apto

Hablemos de
lo que podemos
construir juntos

Agenda una videollamada

info@apto.mx

 [+52 3341864509](tel:+523341864509)

SÍGUENOS:



www.apto.mx

© APTO 2025 /
ALL RIGHTS RESERVED

Automatización de procesos comerciales B2B

Diseñamos y desarrollamos un portal que automatiza los procesos comerciales en las relaciones B2B

Fanosa es líder en la venta de materiales de construcción (Poliestireno) en México. Nos buscaron para simplificar su modelo comercial y habilitar el potencial de su fuerza de ventas. Necesitaban reducir la complejidad y la manualidad para los vendedores en el proceso de ventas, permitiéndoles enfocar sus esfuerzos a ofrecer una experiencia ideal a sus clientes B2B.



[IR AL CASO →](#)

Transformando la experiencia digital B2B

Diseñamos y desarrollamos una nueva experiencia digital B2B en el sector de autopartes

Una empresa líder en el sector automotriz, especializada en la venta de autopartes a nivel nacional, nos contactó para optimizar e integrar los múltiples sistemas que empleaban en su proceso comercial. Buscaban reducir las dificultades operativas y mejorar la experiencia del cliente a partir de una mejor transparencia de la información y accesibilidad para los asesores.

APYMSA

[IR AL CASO →](#)

Transformación Comercial en Nanotecnología

Digitalizamos y optimizamos la experiencia comercial B2B/B2C en la industria de nanotecnología

Una empresa innovadora en el sector de la nanotecnología, especializada en el desarrollo y fabricación de productos avanzados para distintas industrias, nos buscó para transformar su modelo de venta y distribución. Buscaban optimizar la experiencia de compra, facilitar la gestión comercial y mejorar el acceso a su portafolio de productos.

NANO HUMANS
WE ARE NANO

[IR AL CASO →](#)