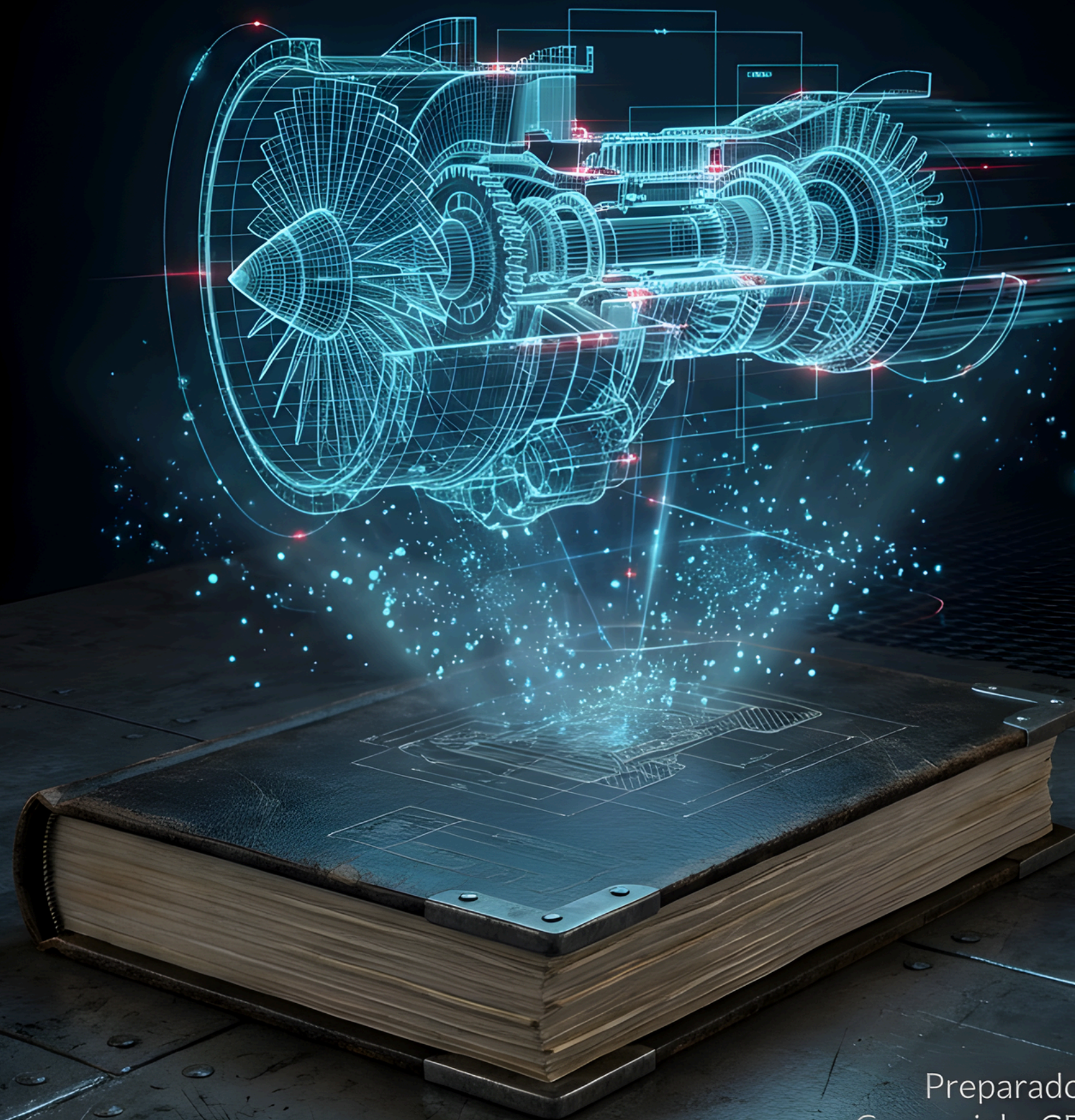


# EL FIN DEL CATÁLOGO ESTÁTICO

EL VÍDEO COMO HERRAMIENTA  
INAGOTABLE DE VENTAS B2B



Preparado para Dirección  
Comercial y CEOs Industriales

# EL PESO DEL PASADO: LA INEFICIENCIA DEL FORMATO ESTÁTICO

- **INFORMACIÓN INERTE**

Hasta hace una década, la exhibición de productos dependía de catálogos de papel o PDFs “mudos”.

- **DEPENDENCIA HUMANA**

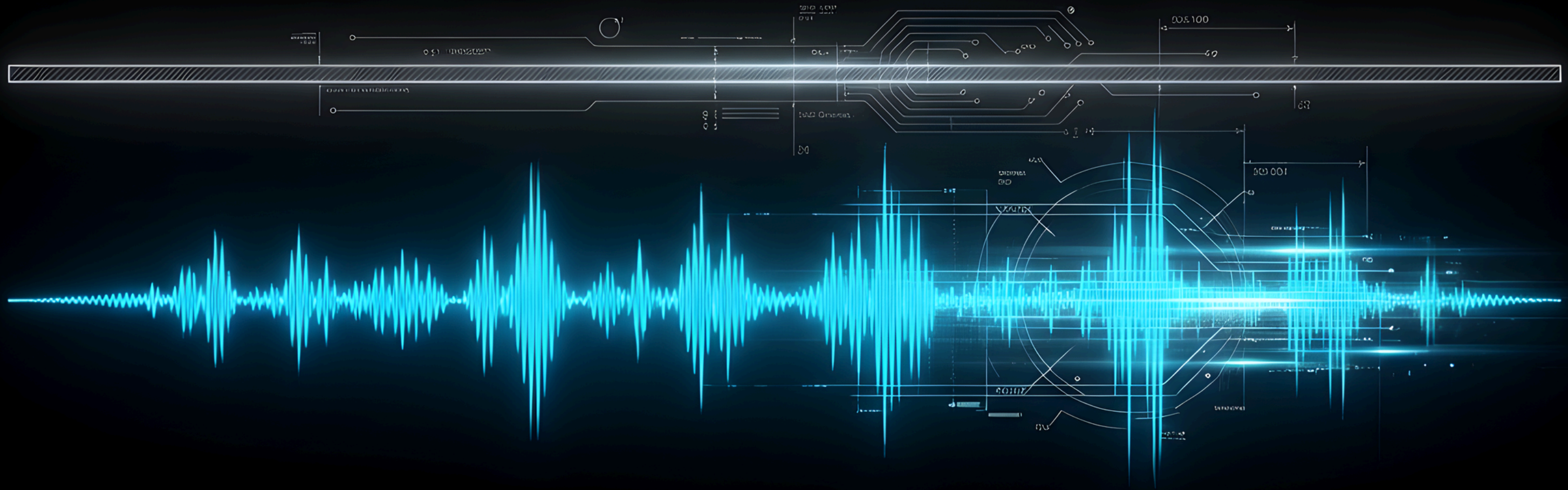
La información técnica permanece a la espera de que un comercial le infunda vida presencialmente.

- **LIMITACIÓN UNIDIRECCIONAL**

Mensajes estáticos que no interactúan ni evolucionan con las necesidades del cliente.



# TU INGENIERÍA NO PUEDE DEPENDER DE UN DOCUMENTO MUDO



## EL COSTE DE LA INACCIÓN

Los planes estratégicos fallan al ignorar la dimensión sistematizante del audiovisual.

## CUELLO DE BOTELLA

El catálogo tradicional requiere la intervención activa y costosa del equipo de ventas para explicar funcionamientos básicos.

## OPORTUNIDAD PERDIDA

Sin educación previa, la primera visita comercial se desperdicia en explicaciones en lugar de negociación.

# LA SOLUCIÓN: EL COMERCIAL QUE NO DUERME

## EL ACTIVO 24/7

La comunicación audiovisual opera como un comercial incansable, trabajando 7 días a la semana.

## HUMANIZACIÓN DIGITAL

La tecnología dota a la demostración técnica de vida, interactividad y evolución.

## ECOSISTEMA DE VENTAS

Transformamos el catálogo en una herramienta que cualifica al cliente antes de la reunión.

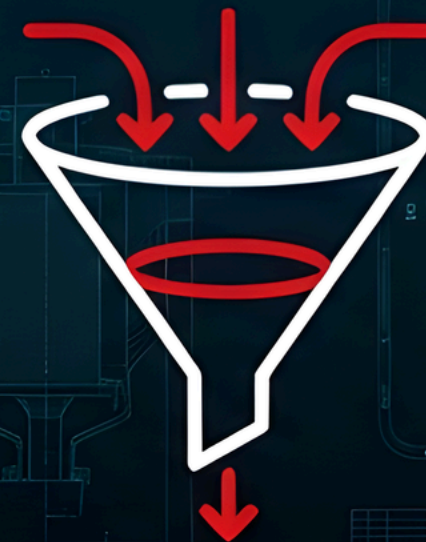


# BENEFICIOS **DIRECTOS** EN EL CICLO B2B



## **ACORTAR EL CICLO**

Educa al prospecto y resuelve dudas técnicas antes del contacto humano.



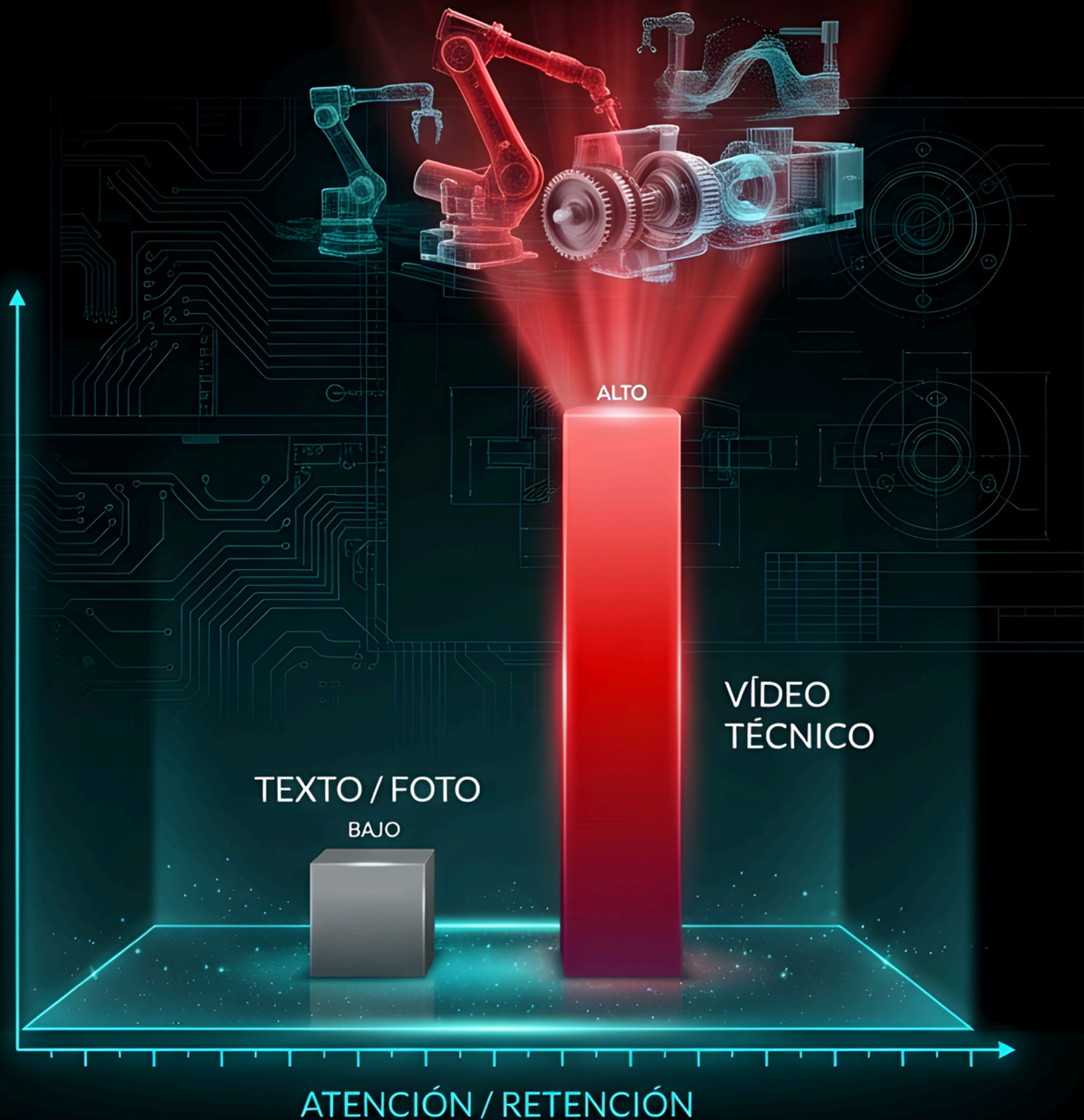
## **FILTRAR OBJECIONES**

Diseciona procesos complejos mediante animaciones y demostraciones reales que eliminan barreras de entrada.



## **ESTANDARIZAR LA EXCELENCIA**

Asegura que la presentación de tu producto sea perfecta, siempre, sin depender de la fatiga del vendedor.



## DE GASTO EN MARKETING A HERRAMIENTA DE GESTIÓN

### PREFERENCIA DEL COMPRADOR

La competición por la atención de un Chief Sales Officer (CSO) es exponencialmente menor con vídeo.

### EFICIENCIA DE BÚSQUEDA

A los motores de búsqueda y a los responsables de compras les gusta la eficiencia del formato audiovisual.

### RENTABILIDAD

La inversión se recupera al liberar al equipo comercial de tareas repetitivas, permitiéndoles cerrar acuerdos de alto valor.

# POR QUÉ EL 'TODO VALE' DESTRUYE TU AUTORIDAD

## EL RIESGO DEL AMATEURISMO

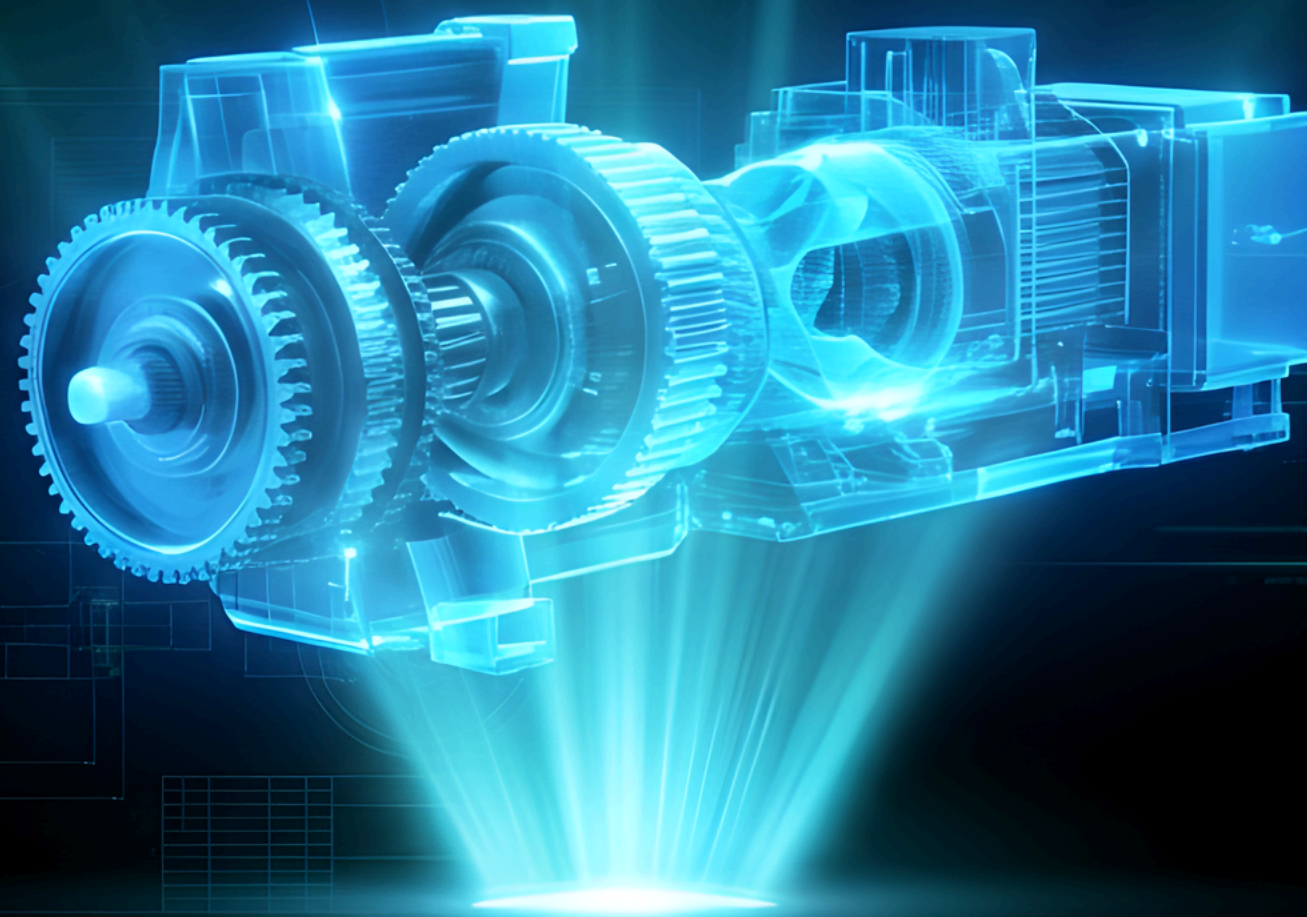
Un subproducto audiovisual desacredita la autoridad de la empresa ante socios y accionistas.

## EXIGENCIA PROFESIONAL

La universalización de la tecnología exige "Ingeniería Audiovisual", no solo grabación.

## GARANTÍA DE CALIDAD

Asegurar la confianza del público objetivo requiere agencias especializadas en concepción y realización industrial.



# TOMA LAS RIENDAS EN LA ERA DIGITAL

**EL DESAFÍO:** Calcula cuánto dinero y tiempo pierde tu equipo en demostraciones recurrentes.  
**LA META:** Convertir la producción audiovisual en una verdadera herramienta de gestión de ventas.

**AGENDA TU CONSULTORÍA ESTRATÉGICA CON AVANZA VIDEO**

[www.avanza.video](http://www.avanza.video) | (+34) 676 15 61 05