PRESENTACIÓN 2026

DIGITALIZACIÓN COMERCIAL

HOLD MARKETING

Nuestro propósito: ayudar a nuestros clientes a **incrementar sus ventas** digitalizado sus procesos comerciales y proporcionando visibilidad en tiempo real.

HOLD fue fundada en 2007 por un grupo de expertos multidisciplinarios que conjuntaron sus habilidades para brindar consultoría en estrategia de marketing y ventas.

Google Partner

Zoho Premium Partner

Meta Business Partner

ALIANZAS ESTRATÉGICAS:

WOZ TELL BUSINESS PARTNER

GoTo Partner Network

NUESTROS SERVICIOS



MARKETING DIGITAL



EMAIL MARKETING, WHATSAPP Y SMS



PROSPECCIÓN B2B



IMPLEMENTACIÓN DE CRM Y SISTEMAS DE VENTA



IMPLEMENTACIÓN DE HERRAMIENTAS DE SOPORTE



IMPLEMENTACIÓN DE SISTEMAS ADMINISTRATIVOS



DATA ANALYTICS



CHATBOTS



DESARROLLOS E INTEGRACIONES A LA MEDIDA



SITIOS WEB

NUESTRA EXPERIENCIA

A quiénes les hemos dado resultados

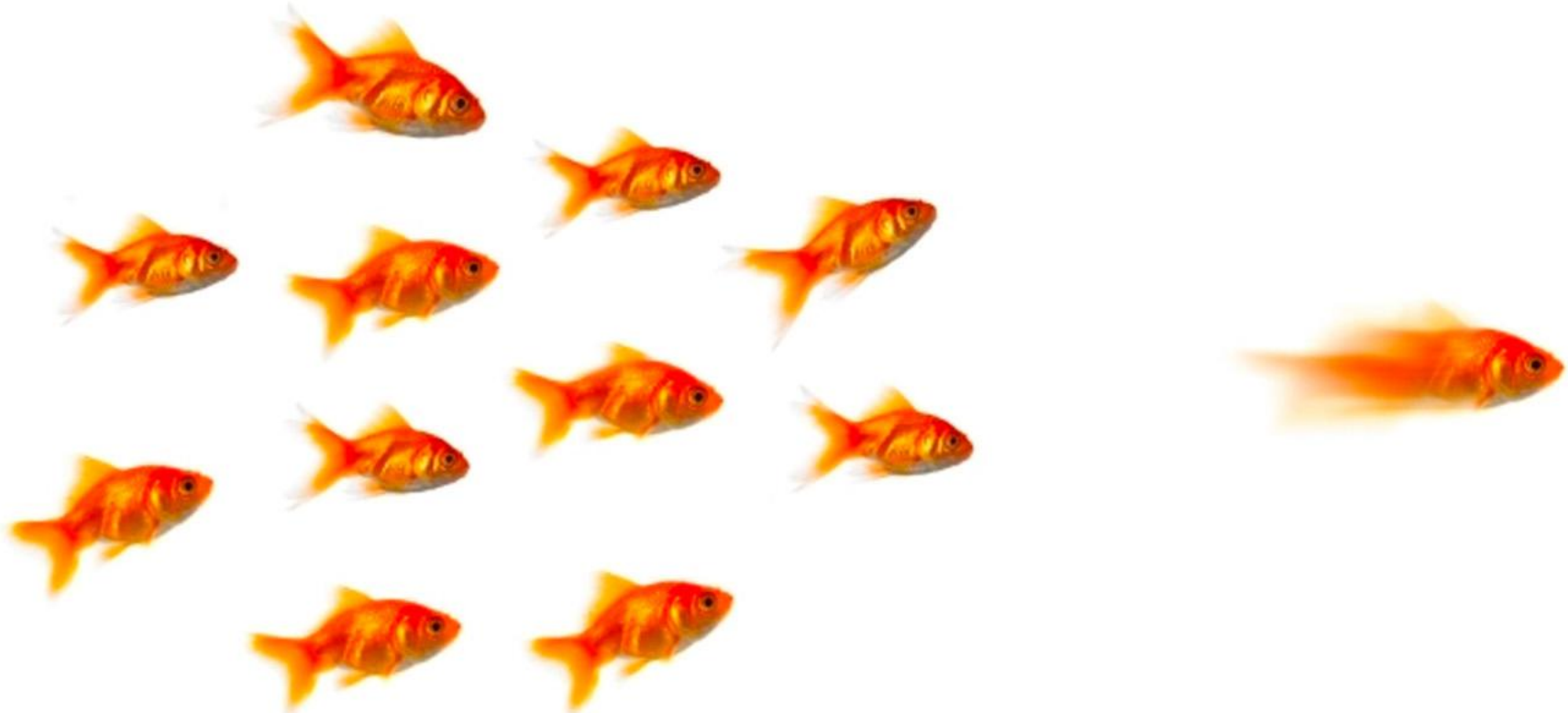


El Mundo de Hoy...



- El Cliente quiere respuestas rápidas.

➔ El negocio más **ágil** es el que se queda con los clientes.



Algunas problemáticas


➔ No sé qué están haciendo mis vendedores.

➔ Mis vendedores se tardan mucho en cotizar.

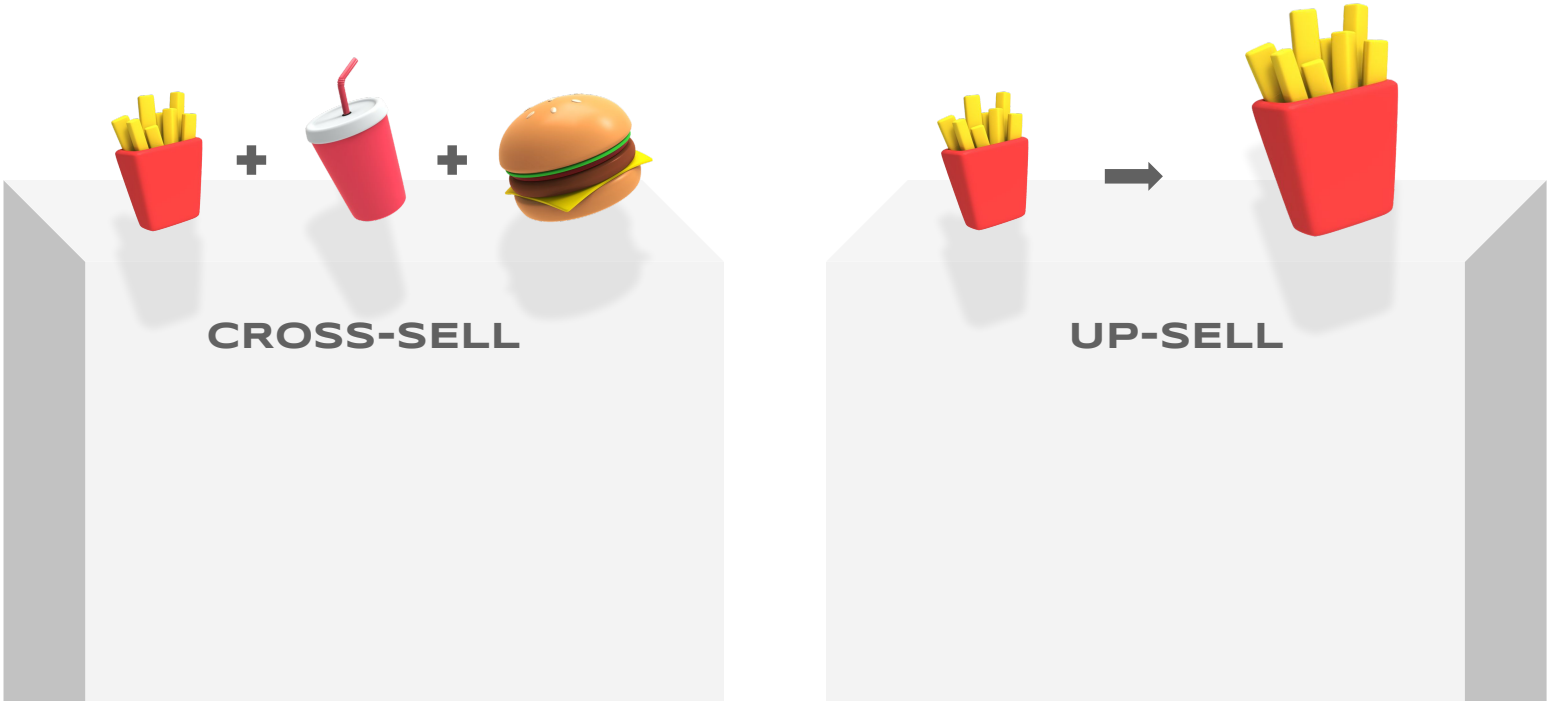



➔ No sé cuántas oportunidades de ventas tengo.

➔ Se tardan mucho en hablarle a los prospectos.



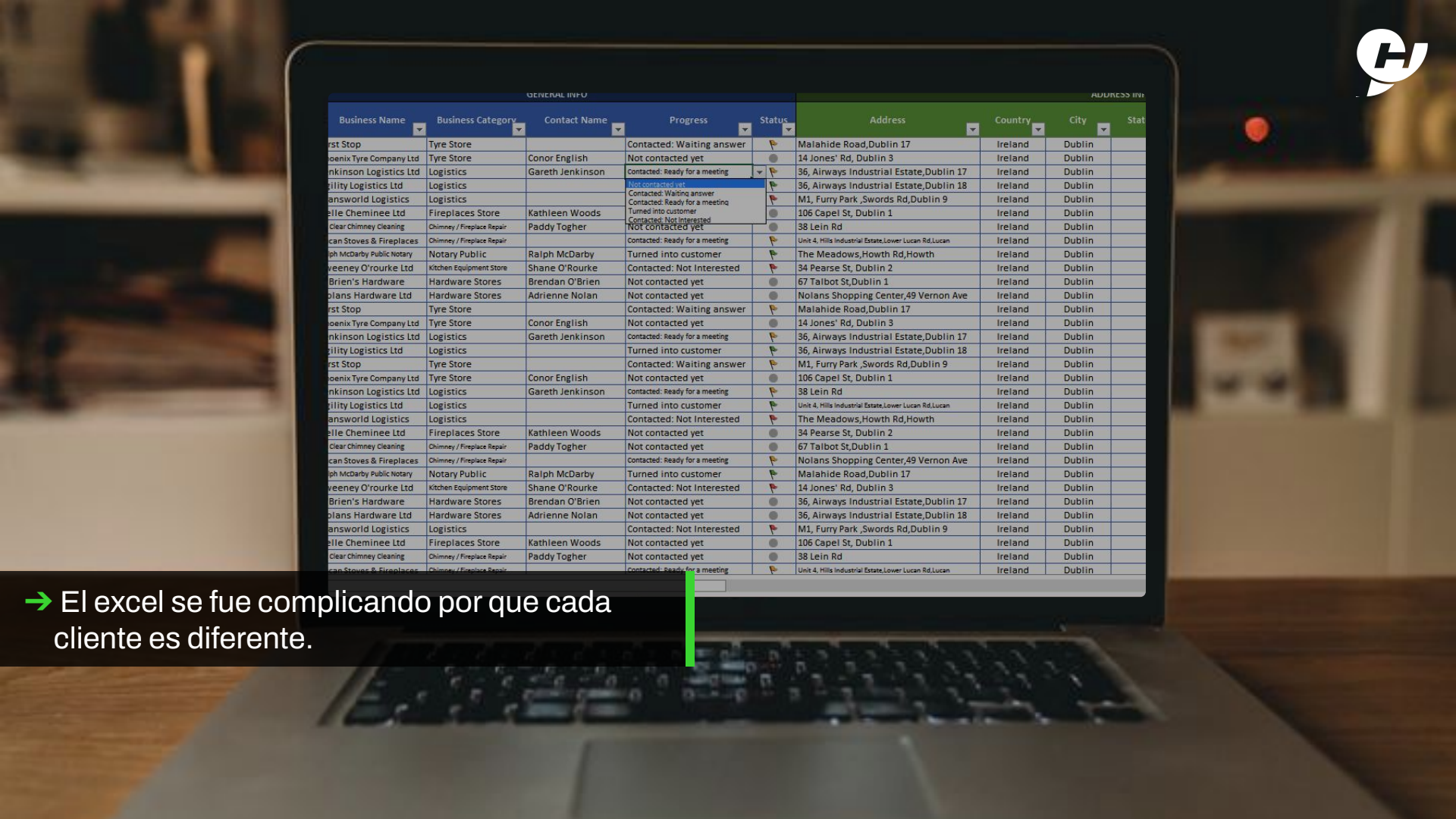
➔ Batallo mucho para venderle más a mi cliente.



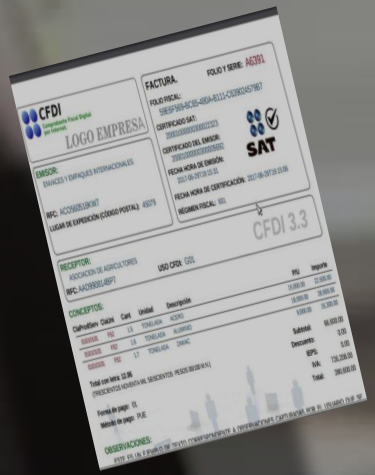
¿Por qué suceden estas problemáticas?



➔ Crecimiento de la empresa.


GENERAL INFO
ADDRESS IN
Business Name
Business Category
Contact Name
Progress
Status
Address
Country
City
Stat
Not contacted yet
Contacted: Waiting answer
Contacted: Ready for a meeting
Turned into customer
Contacted: Not Interested
➔ El excel se fue complicando por que cada cliente es diferente.

➔ Solo mido mis ventas para cumplir con la declaración de impuestos.




➔ No sé por dónde empezar.

➔ Entonces todo influye en las ventas.

Cultura

Energía
Responsabilidad
Pasión

Objetivos

Resultados

Liderazgo
Dinámicas de equipo
Reuniones de equipo
Relación gestor vendedor

Definición de roles
Reclutamiento

Entrenamiento

Desarrollo de habilidades
Retener a los mayores productores
Reemplazar a los que no se desempeñan bien
Trabajo de campo
Incentivo

Prospección

Exploración
Presentación
Proposición
Gestión de proyección
Creación de valor
Negociación
Seguimiento

Perseverancia
Coeficiente emocional
Compensación
Relación vendedor cliente
Proceso de ventas

DEMO



Escanea el QR y obtén 1 hora de consultoría gratis.

¿Cómo lo solucionamos?

BLACK BOX

INPUT:
LEADS

OUTPUT:
VENTAS

TRABAJO
APLICADO



BLACK BOX

KPI's

INPUT:
LEADS

CONTACTO CALIFICADO	CITA AGENDADA	CITA ASISTIDA	DETECCIÓN NECESIDADES	COTIZACIÓN	CIERRE

OUTPUT:
VENTAS



➔ Acelerando y automatizando.



¿Cómo generamos la atracción inicial?

CLIENTE NAVEGANDO EN UNA RED SOCIAL O EN GOOGLE



Perspectiva Cliente Final

- Tiene una necesidad

La comunicación digital es multicanal



WhatsApp



Inbox / DM



Correo



Landing

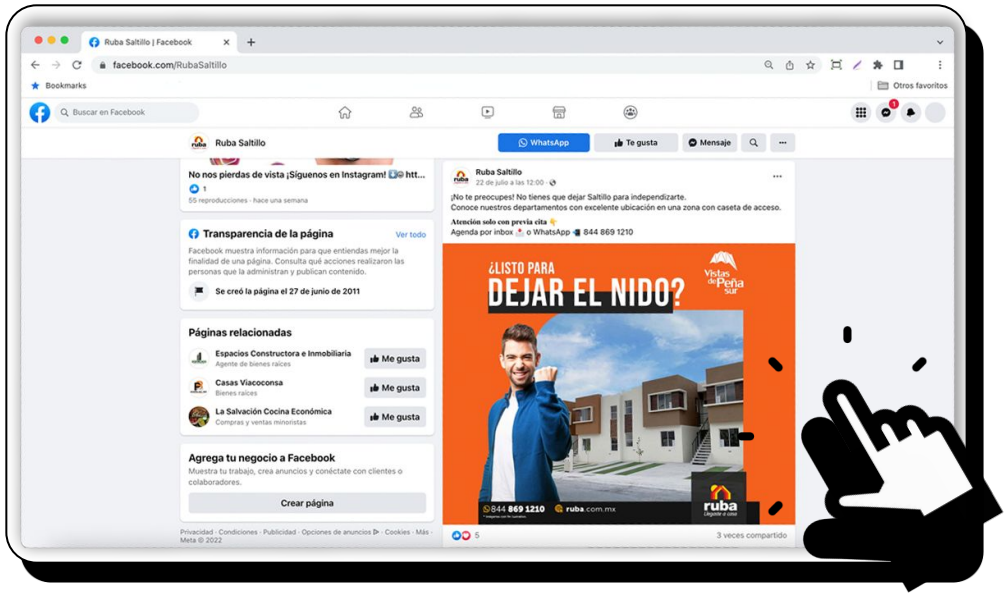


Comentarios en Posts



Teléfono

LE LLAMA LA ATENCIÓN EL ANUNCIO, LE INTERESA Y DA CLIC



Perspectiva Cliente

- Le llama la atención ciertos anuncios.
- Busca relevancia contra su idea.

Perspectiva Negocio

- Definición de segmentación y entendimiento del cliente.
- Análisis de la industria (Palabras clave).
- Estructura e implementación de campaña.

¿COMO LO CONVENZO?



Perspectiva Cliente

- El posible cliente escanea rápidamente y busca Seguridad, Profesionalismo, Rapidez etc.
- Tiene que ver algo que muy rápido lo entienda.

Perspectiva Negocio

- Generar seguridad al posible cliente con un diseño fresco y relevante.
- Una excelente UX
- Rendimiento de la página.
- Accesibilidad con múltiples dispositivos.

¿CUAL ES EL “CALL TO ACTION”?



¿Tendrán los servicios que estoy buscando?

¿Son relevantes?

¿Tienen una estrategia diferenciadora?

¿Es fácil comunicarme con ellos?

Perspectiva Cliente

- El cliente tiene ciertas preguntas que se deben de contestar de una manera entendible para él y que lo enganche... Que lo haga soñar realizando esa actividad con el producto o servicio.

Perspectiva Negocio

- Contestar las posibles preguntas que tiene el cliente.
- Contenido que enganche.
- Tener múltiples puntos de contacto.

¿Cómo automatizamos el proceso comercial?



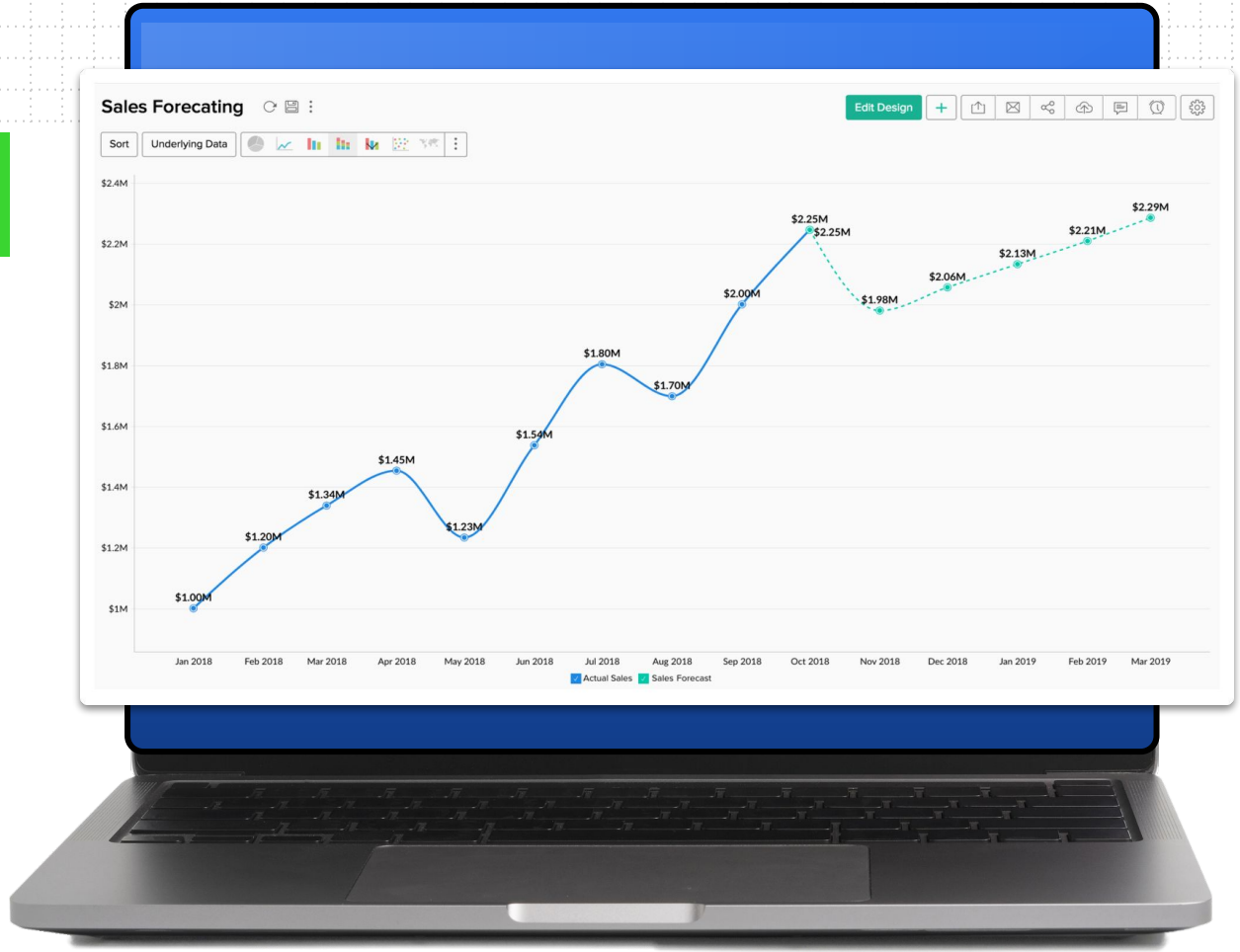
➔ Conexión en los canales de venta.

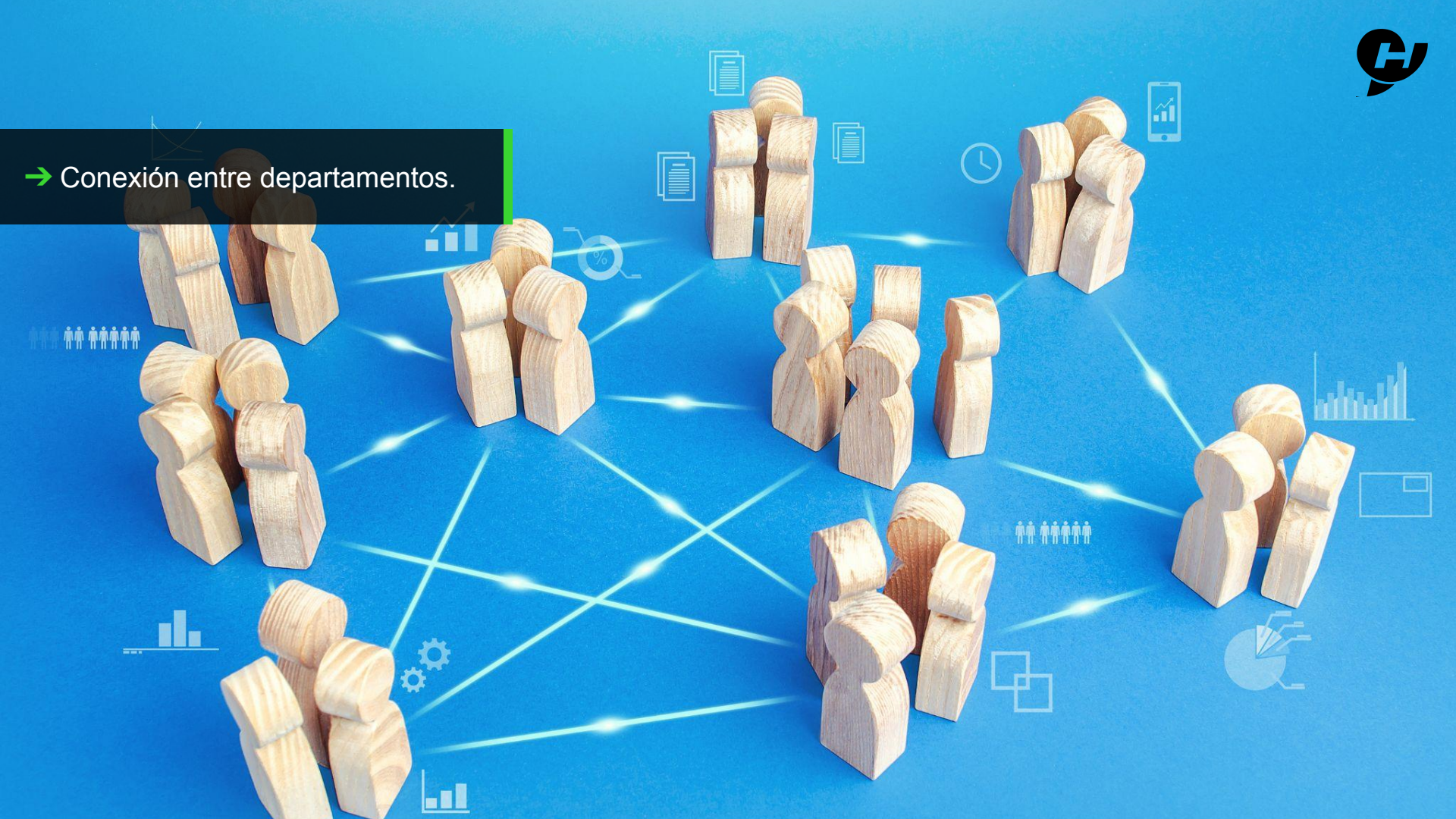
➔ Dashboards de reportes automatizados.



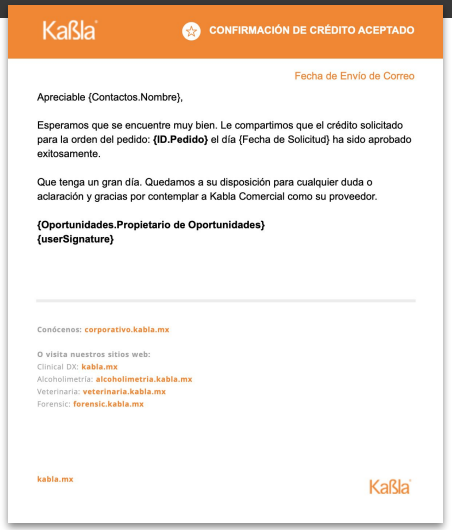


➔ Análisis Predictivos




➔ Conexión entre departamentos.

➔ Formatos estandarizados.



Kaßla

CONFIRMACIÓN DE CRÉDITO ACEPTADO

Fecha de Envío de Correo

Apreciable {Contactos.Nombre},

Esperamos que se encuentre muy bien. Le compartimos que el crédito solicitado para la orden del pedido: **{ID.Pedido}** el día {Fecha de Solicitud} ha sido aprobado exitosamente.

Que tenga un gran día. Quedamos a su disposición para cualquier duda o aclaración y gracias por contemplar a Kabla Comercial como su proveedor.

{Oportunidades.Propietario de Oportunidades}
{userSignature}

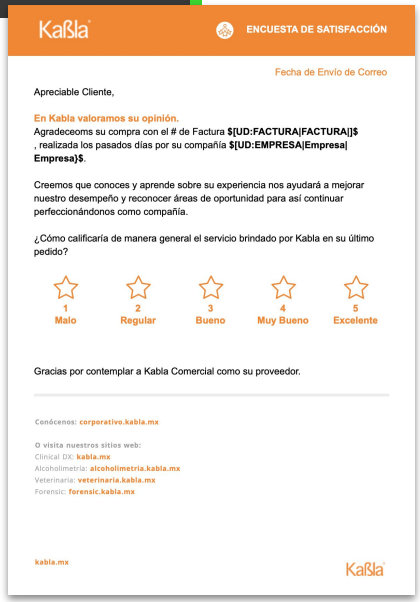
Conócenos: corporativo.kabla.mx

O visita nuestros sitios web:
Clinical DX: kabla.mx
Alcoholimetría: alcoholimetria.kabla.mx
Veterinaria: veterinaria.kabla.mx
Forensic: forensic.kabla.mx

kabla.mx

Kaßla

Correos



Kaßla

ENCUESTA DE SATISFACCIÓN

Fecha de Envío de Correo

Apreciable Cliente,

En Kabla valoramos su opinión.
Agradeceoms su compra con el # de Factura **$[UD:FACTURA|FACTURA|]$** , realizada los pasados días por su compañía **$[UD:EMPRESA|Empresa|Empresa]$**.

Creemos que conoces y aprende sobre su experiencia nos ayudará a mejorar nuestro desempeño y reconocer áreas de oportunidad para así continuar perfeccionándonos como compañía.

¿Cómo calificaría de manera general el servicio brindado por Kabla en su último pedido?

1 Malo | 2 Regular | 3 Bueno | 4 Muy Bueno | 5 Excelente

Gracias por contemplar a Kabla Comercial como su proveedor.

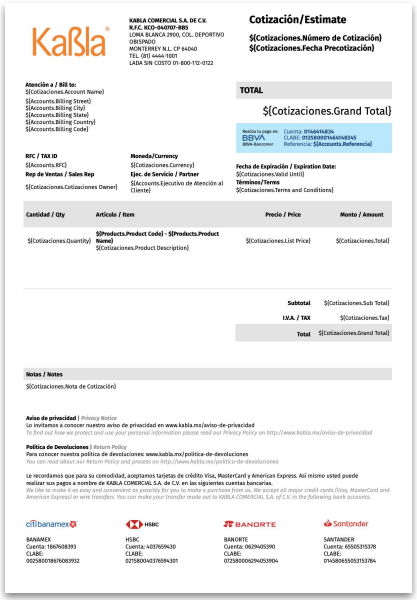
Conócenos: corporativo.kabla.mx

O visita nuestros sitios web:
Clinical DX: kabla.mx
Alcoholimetría: alcoholimetria.kabla.mx
Veterinaria: veterinaria.kabla.mx
Forensic: forensic.kabla.mx

kabla.mx

Kaßla

Encuestas



Kaßla

KABLA COMERCIAL S.A. DE C.V.
R.F.C. KCO-040707-8B5
LOMA BLANCA 2900, COL. DEPORTIVO OBISPADO
MONTERREY N.L. CP 64040
TEL. (81) 4444-1001
LADA SIN COSTO 01-800-712-0722

Cotización/Estimate

$(Cotizaciones.Número de Cotización)
$(Cotizaciones.Fecha Precotización)

Atención a / Bill to:
$(Cotizaciones.Account Name)
$(Accounts.Billing Street)
$(Accounts.Billing City)
$(Accounts.Billing State)
$(Accounts.Billing Country)
$(Accounts.Billing Code)

TOTAL
$(Cotizaciones.Grand Total)

Realiza tu pago en: BBVA Bancomer
Cuenta: 0166616836
CLABE: 012580001664616836
Referencia: $(Accounts.Referencia)

RFC / TAX ID
$(Accounts.RFC)
Rep de Ventas / Sales Rep
$(Cotizaciones.Cotizaciones Owner)

Moneda/Currency
$(Cotizaciones.Currency)
Ejec. de Servicio / Partner
$(Accounts.Ejecutivo de Atención al Cliente)

Fecha de Expiración / Expiration Date:
$(Cotizaciones.Valid Until)
Términos/Terms
$(Cotizaciones.Terms and Conditions)

Cantidad / Qty	Artículo / Item	Precio / Price	Monto / Amount
$(Cotizaciones.Quantity)	$(Products.Product Code) - $(Products.Product Name) $(Cotizaciones.Product Description)	$(Cotizaciones.List Price)	$(Cotizaciones.Total)

Subtotal $(Cotizaciones.Sub Total)
I.V.A. / TAX $(Cotizaciones.Tax)
Total $(Cotizaciones.Grand Total)

Notas / Notes
$(Cotizaciones.Nota de Cotización)

Aviso de privacidad | Privacy Notice
Lo invitamos a conocer nuestro aviso de privacidad en www.kabla.mx/aviso-de-privacidad
To find out how we protect and use your personal information please read our Privacy Policy on http://www.kabla.mx/aviso-de-privacidad

Política de Devoluciones | Return Policy
Para conocer nuestra política de devoluciones: www.kabla.mx/politica-de-devoluciones
You can read about our Return Policy and process on http://www.kabla.mx/politica-de-devoluciones

Le recordamos que para su comodidad, aceptamos tarjetas de crédito Visa, MasterCard y American Express. Así mismo usted puede realizar sus pagos a nombre de KABLA COMERCIAL S.A. de C.V. en las siguientes cuentas bancarias.
We like to make it as easy and convenient as possible for you to make a purchase from us. We accept all major credit cards (Visa, MasterCard and American Express) or wire transfers. You can make your transfer made out to KABLA COMERCIAL S.A. of C.V. in the following bank accounts.

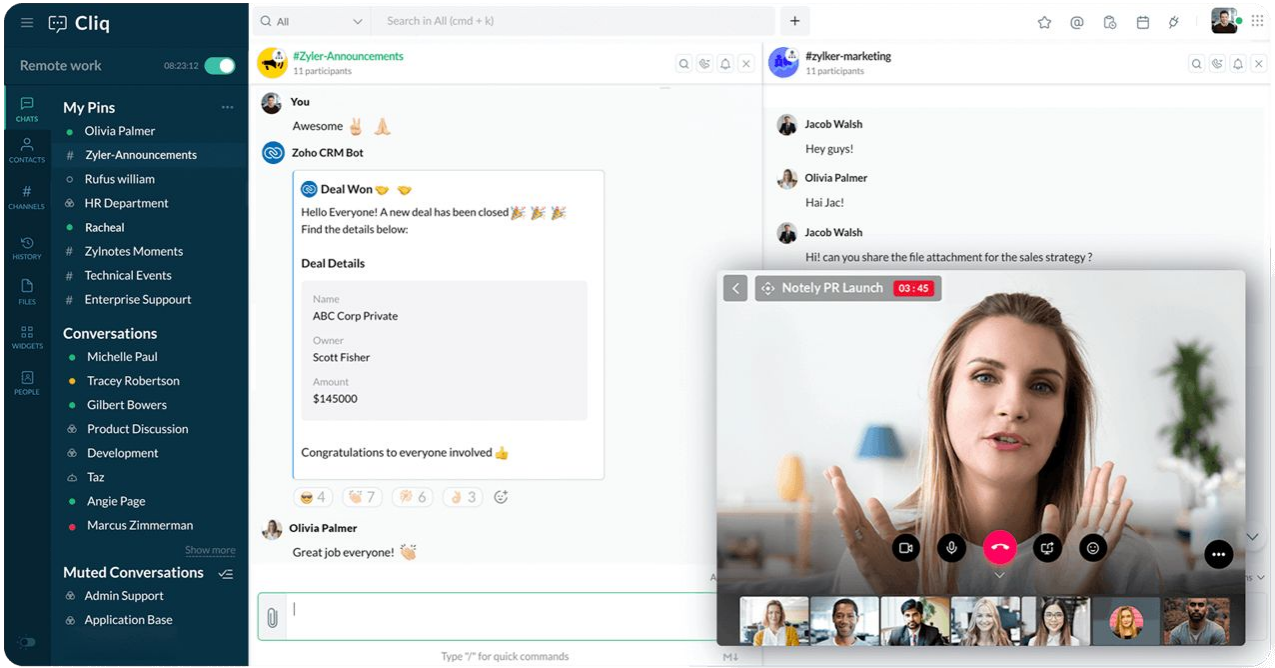
Banamex	HSBC	Banorte	Santander
BANAMEX	HSBC	BANORTE	SANTANDER
Cuenta: 1867608393	Cuenta: 4037659430	Cuenta: 0629405390	Cuenta: 65505315378
CLABE: 002580018676083932	CLABE: 021580040376594301	CLABE: 072580006294053904	CLABE: 014580655053153784

Documentos (Cotizaciones, propuestas económicas, entre otros.

WHATSAPP CONVERSACIONAL ZOHO CLIQ

PLATAFORMA MULTICANAL

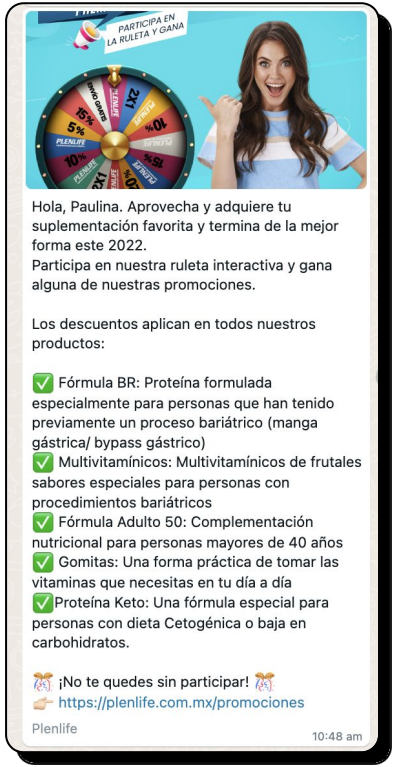
- Permite la comunicación de todo el equipo de ventas con los clientes provenientes de canales como Whatsapp, email, página web
- Se integra a los CRM’s para seguimiento comercial
- Permite configurar Whatsapp Bot para precalificar las necesidades de los clientes



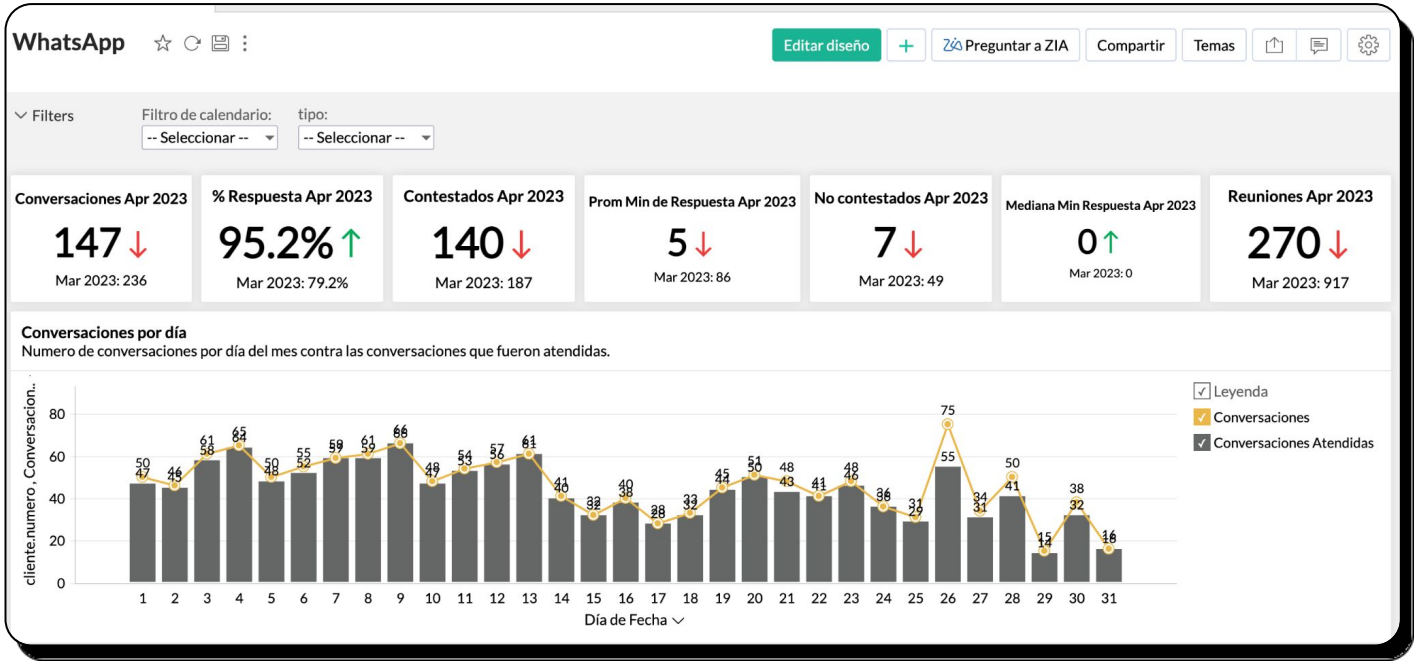
Zoho Cliq simplifica la comunicación de su equipo con conversaciones organizadas e información que es fácil de encontrar y mediante la conexión con las herramientas que le encantan.

¿PARA QUÉ SIRVEN?

Campaña de WhatsApp



¿QUÉ PODEMOS MEDIR?



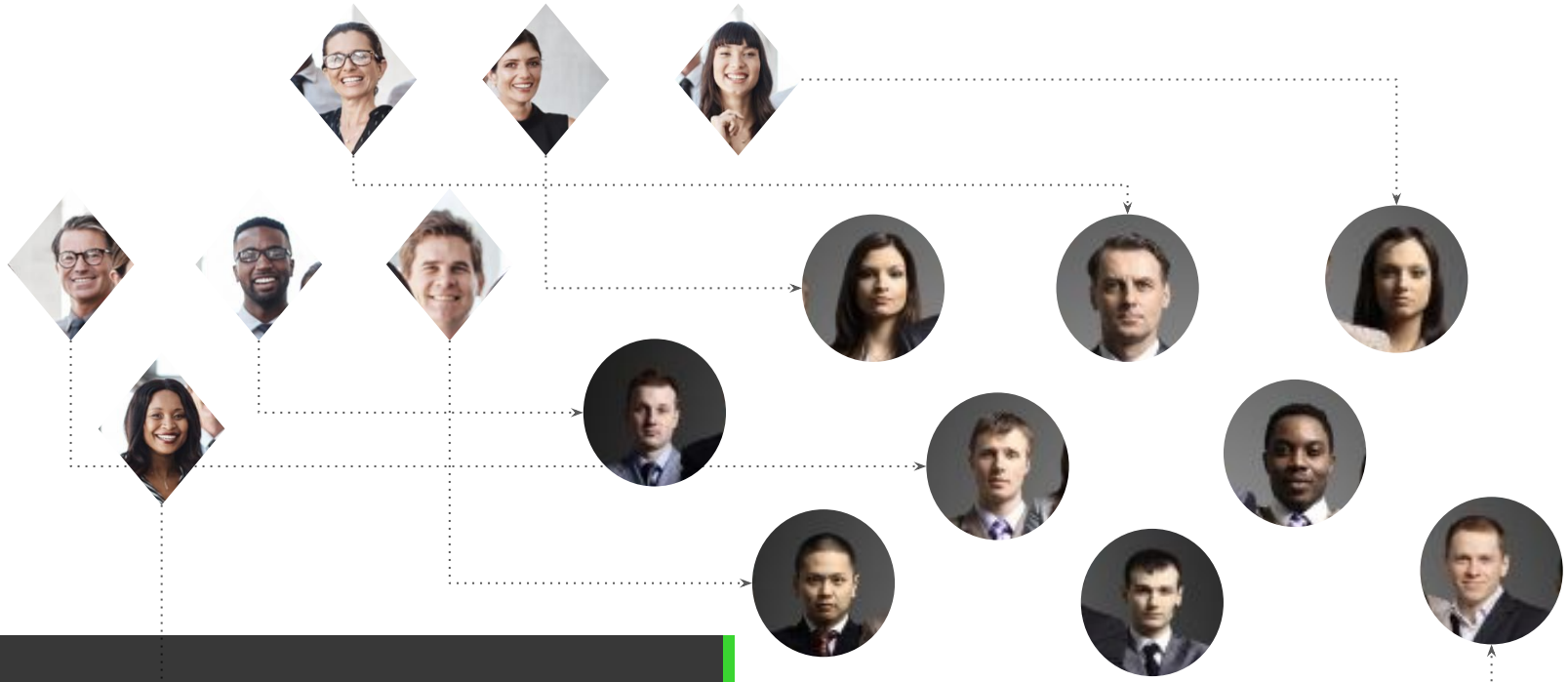
Dashboard de WhatsApp Conversacional:

- Citas Generadas
- Conversaciones
- % de Respuesta
- Tiempo en responder por asesor.
- Entre Otros



➔ Chatbots.

CLIENTES



➔ Asignación de Clientes en automático.

VENTAS

➔ Alertas de Comportamiento del Cliente.

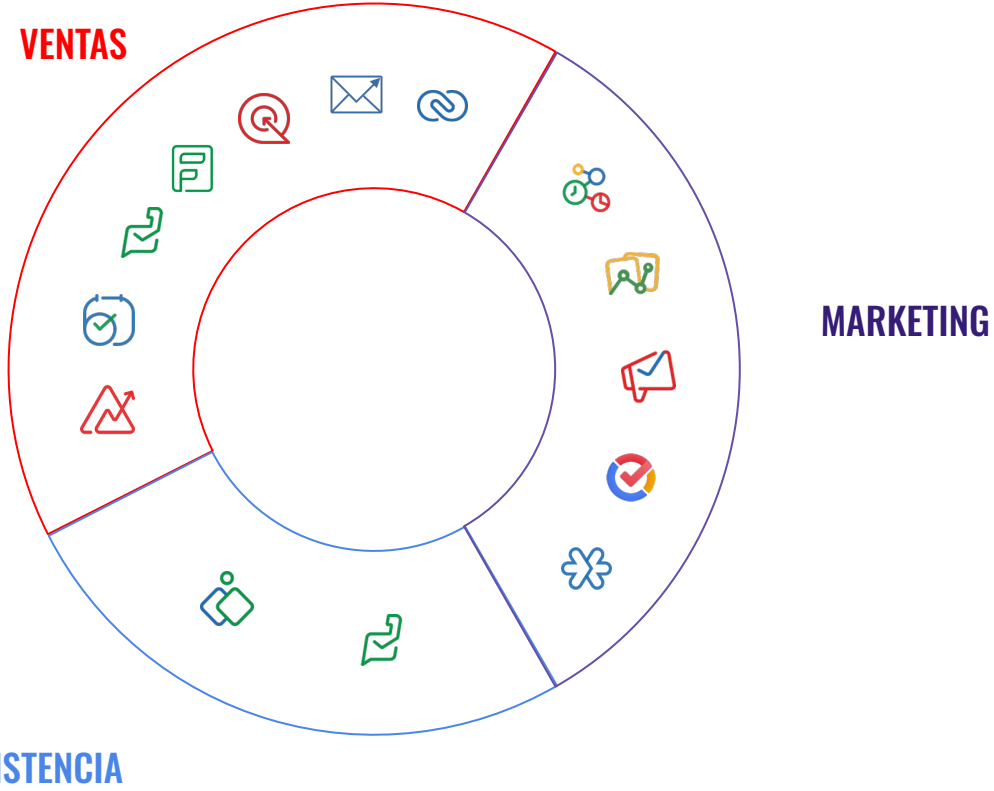


➔ Integración entre sistemas.



ZOHO ONE

Usamos estas herramientas porque soportan toda la estrategia.



AUTOMATIZA Y CONTROLA DESDE EL PROSPECTO HASTA LA VENTA

Solucionamos tus retos para que tu empresa sea más rentable. Confía en que tendrás un apoyo constante en tu viaje hacia la eficiencia operativa y el crecimiento comercial.

+52 81 4171 6609

81 4171 6609

INFO@HOLD.MX

Regístrate aquí: hold.mx/ventas y obtén 1 hora de consultoría gratis

HOLD.MX/VENTAS

ESTAMOS PARA SERVIRTE.

¡GRACIAS!

HOLD MARKETING