



## LA PRIMERA EMPRESA DE DISTRIBUCION Y VENTA DE SERVICIOS DE E-LEARNING Y E-RRHH

**areadeVentas.com** es la primera empresa de distribución y venta de productos y servicios de e-learning y e-RRHH mediante la utilización de canales convencionales y alternativos de venta como el comercio electrónico, aplicaciones telemáticas, contenidos web y la organización de reuniones, jornadas y eventos.

*“La primera red comercial NO INTRUSIVA para profesionales”*

Software, tecnología, formación, e-learning... la formación y los recursos humanos son nuestra especialidad.



## ¿Quiénes Somos?

### Origen y misión:

**areadeVentas.com** es una iniciativa empresarial que nace con el objetivo de poner en contacto proveedores de productos de formación y recursos humanos con sus clientes.

Conscientes de la necesidad existente en el mercado de una red comercial especializada en establecer contactos comerciales entre empresas y con ejecutivos de alto nivel **areadeVentas.com** crea "la primera empresa de distribución y venta de e-Learning y e-RRHH"

Una necesidad del mercado: la gestión integral de la comunicación y venta de servicios de e-learning y e-rrhh en Internet

### Partners:



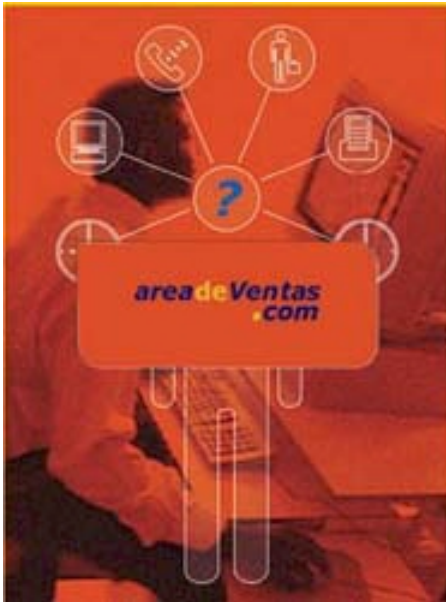
©areadeVentas.com SCCL

Oscar Fuente  
oscar@areadeventas.com

Tel.: 933 382 170  
Móvil: 600 528 422



## Servicios



Combinando sistemas on-line, a través de Internet y el sistema tradicional de contacto personal, ya sea telefónico o con asesores comerciales, **areadeVentas.com** establece una innovadora red de ventas que pone en contacto profesionales y empresas.

*Una manera diferente de aproximarse a sus potenciales clientes donde ellos deciden cuando, donde y como desean ser contactados y recibir la información de su empresa.*

### Agente y distribuidor

**areadeVentas.com** se convierte en su mejor agente o distribuidor comercial, apoyándose en canales convencionales y alternativos de venta.

### Outsourcing de red de ventas

Para externalizar la red de ventas de su compañía **areadeVentas.com** le diseña a medida su red comercial, define los mensajes y pone a su servicio el vendedor que su empresa necesita. Siempre a partir de la combinación de canales convencionales y alternativos de venta.

### Outsourcing global del ciclo de comunicación y venta.

**areadeVentas.com** le ofrece la posibilidad de externalizar completamente su departamento de comunicación, marketing y comercial, a través de un servicio altamente especializado.



### Canales Alternativos

- Contact center
- e-Commerce
- Servicios telemáticos; e-meeting, Webinars
- Contenidos Web Based
- Organización de reuniones y seminarios con directivos
- Market place y supermercado on-line

### Canales convencionales

- Asesores Comerciales
- Call Center (telemarketing)
- Gestión de campañas (FD, Correo, Web, Fax...)
- Reporting en tiempo real

### Consultoría

Le asesoramos en su proceso de venta. Le ayudamos a una mejor distribución y venta, gracias a un amplio conocimiento del mercado.

- Consultoría estratégica para redes de ventas, adaptación a las nuevas tecnologías.
- Reingeniería de procesos de comunicación y venta.
- Optimización de la red de distribución a través de micromarketing y geomarketing (mapping y sistemas GIS).
- Consultoría de marketing directo y bases de datos.
- Consultoría de marketing digital y e-commerce.

### Publicidad y Marketing

Le ofrecemos la posibilidad de utilizar nuestros servicios de agencia de comunicación y marketing directo, así como la de subcontratar su departamento de marketing (especial para Pymes) equiparándolo al de una gran compañía.



### Publicidad

- Anuncios
- Folletos
- PLV y stands para ferias
- Contenidos publicitarios
- Promociones
- Estudios de mercado y competencia
- Central de contratación de medios publicitarios

### Marketing directo

- Listas y bases de datos
- Diseño de mailings/emailings
- Análisis de cartera de clientes
- Análisis de respuesta comercial
- Análisis tipológico y comportamiento
- Fulfillment; Gestión de campañas
- Producción, manipulado y envío de campañas

### Formación

Desarrollamos formación especializada en técnicas de venta para equipos comerciales, telemarketing y atención al cliente. Combinamos modelos presenciales, a distancia y on-line.

- Formación de fuerzas comerciales in-company.
- Formación on-line.
- Producción de cursos de venta on-line para redes dispersas geográficamente.



## ¿Quién nos necesita?

### Un servicio para empresas y directivos



[areadeVentas.com](http://areadeVentas.com) es una central de distribución y venta que enfoca sus servicios a empresas que tienen como clientes otras empresas o profesionales.

La red comercial de [areadeVentas.com](http://areadeVentas.com) se ha especializado en el canal Internet para la comunicación y venta de productos y servicios relacionados con la formación, e-Learning y recursos humanos.

Tanto las **pequeñas y medianas empresas** que no dispongan de departamentos de comunicación y marketing o red de ventas, como las **grandes compañías** que deseen integrar un nuevo canal especializado en su estrategia comercial, pueden utilizar [areadeVentas.com](http://areadeVentas.com) como su canal especializado.

Establece sus contactos comerciales en el ámbito de B2B y B2M.

- B2B: Business to Business
- B2M: Business to Manger

### Público Objetivo



- Directores Generales
- Gerentes
- Directores de RRHH
- Directores Comerciales
- Directores de Marketing
- Directores y Jefes de Area
- Ejecutivos



## Nuestras Ventajas y Valor Añadido



**areadeVentas.com** es la primera empresa de distribución y venta especializada en el mercado de e-Learning y e-Recursos Humanos.

Aporta soluciones diferenciales para su empresa mas adecuadas con el nuevo patrón de comportamiento del ejecutivo del siglo XXI (formado, navega por Internet y habituado al uso de las nuevas tecnologías). Un usuario intrusivo, que desea mantener el anonimato y que quiere decidir como, cuando, y donde quiere comprar y ser informado.

### Ventajas

**areadeVentas.com** le ofrece mayor rapidez y eficacia en sus ventas a un menor coste gracias a la óptima combinación de canales de venta y la utilización del medio de comunicación adecuado para el perfil de su comprador.

Aporta soluciones diferenciales para su empresa, más adecuadas con el nuevo patrón de comportamiento del ejecutivo del siglo XXI. Un usuario intrusivo que desea mantener el anonimato, habituado a utilizar la tecnología y que quiere decidir como, cuando, y donde quiere comprar y ser informado.

- Selección de los canales de venta adecuados en función del producto y el valor de vida del contacto, optimizando los costes comerciales.
- Dotar a la empresa de una imagen vanguardista al incorporar en sus procesos de comunicación y ventas sistemas automáticos de marketing y herramientas telemáticas de venta.
- Trasladar una imagen positiva de su empresa a través de una red de ventas elitista y altamente especializada.
- Reporting y automatización del proceso comercial a través de Intranet.
- Conocimiento just in time de la evolución de la campaña.
- Gestión integral del proceso de comunicación y venta.
- Globalización de su oferta a través de las nuevas tecnologías a bajo coste.





## Valor Añadido

Utilizando la perfecta combinación entre canales de venta convencionales y alternativos, con un servicio atento, en función de su producto y cliente, y seleccionado los medios de comunicación más relevantes conseguimos implicar al consumidor con su marca y alcanzar la "venta".

- La primera empresa de distribución y venta especializada en e-Learning y e-RRHH
- Un servicio especializado de venta para empresas y directivos
- Personalización mediante la combinación de canales convencionales y alternativos de venta
- Globalización de su oferta a través de las nuevas tecnologías a bajo coste

## Especialización

**areadeVentas.com** es la primera empresa de distribución y venta, especializada en el mercado de e-Learning y e-Recursos Humanos y dirigida específicamente a empresas y profesionales.

Nuestra experiencia y conocimiento del mercado de la formación y los recursos humanos, así como el conocimiento del comportamiento del consumidor el "e-cliente rey" nos permiten ofrecerle las mejores soluciones para cada necesidad al mínimo coste.

## Diferenciación

**areadeVentas.com** es la primera empresa que tiene en cuenta un nuevo canal de comunicación, distribución y venta como Internet y lo combina adecuadamente con los canales tradicionales para conseguir el éxito.

De esta manera el cliente decide como, cuando y donde compra o ser informado, escogiendo el canal más adecuado según sus intereses o el momento de la compra en el que se encuentre.

Sus potenciales clientes pueden elegir entre ser informados por un asesor comercial, telefónicamente, vía e-mail, web o a través de una reunión virtual o un seminario on-line.





El perfil y la formación de nuestros asesores comerciales es universitaria y están habituados a manejar las nuevas tecnologías, lo que les cualifica para realizar una gestión comercial adecuada para sus productos de software y ofrecer un servicio atento a las empresas o profesionales que compran sus productos.

### Personalización

**areadeVentas.com** analiza cuales son los canales de venta más adecuados y óptimos para ofrecer la solución más óptima, con el objetivo de diseñar estrategias a la medida de su empresa, con una comunicación y venta a la medida de su cliente.

- En función de las características de su producto / servicio.
- En función del valor de su producto.
- En función del valor de vida de su cliente.
- En función del ciclo de vida de su producto y ciclo de compra de su cliente.
- En función de su mercado.
- En función de su presupuesto.

### Globalización:

El fenómeno de la globalización es cada vez más incipiente en la economía de nuestro país.

Utilizando las nuevas tecnologías y aplicaciones web podrá comercializar sus productos en un mercado global. A través de la utilización de medios directos y personales de venta "e-mailings y reuniones virtuales" y medios automáticos "e-commerce" podrá alcanzar nuevos mercados estableciendo políticas de expansión geográfica a bajo coste:



- Mercado Iberoamericano
- Mercado Anglosajón
- Mercado Asiático



**¡GRACIAS!**

©areadeVentas.com SCCL  
©Tel.: 933 382 170  
Móvil: 600 528 422  
Óscar Fuente  
oscar@areadeventas.com  
Director General