

**HOW WIALON  
HELPS BUSINESS**

**ESTRATEGIA DE VENTAS  
EN IOT: CONCEPTOS  
BÁSICOS Y MEJORES  
PRÁCTICAS DE WIALON**

# Estrategia de ventas en IoT

El mercado de la telemática y de IoT se caracteriza por un entorno desafiante para los proveedores de servicios. Las soluciones se están convirtiendo en más orientadas al producto y los clientes toman sus decisiones basándose únicamente en el precio. Esto genera una feroz competencia de precios, lo que hace más difícil diferenciarse a los proveedores que ofrecen productos o servicios adaptados al cliente a un precio más elevado.

Tenemos años de experiencia en el sector y sabemos que las soluciones listas para usar pueden costar menos al principio, pero no suelen convertirse en una ventaja competitiva a largo plazo. A menudo solo abordan problemas básicos y carecen de la funcionalidad necesaria para una gestión eficaz de la flota lo que genera mayores costes operativos en el futuro. Para hacer frente a esto, los proveedores de servicios telemáticos tienen que detectar las necesidades y retos específicos de los clientes y adaptar las capacidades de Wialon a cada caso concreto. Al mismo tiempo, tienen que convencer a los clientes a aplicar un enfoque personalizado: hacer que no se fijen en los cientos de dólares que les costará una solución, sino en los miles de dólares que les puede ahorrar. **Entonces, ¿cómo transmitir eficazmente este concepto a los clientes para que puedan entender el valor de la solución que les ofrece?**

Este folleto le ayudará a responder a esta pregunta. Además, encontrará aquí consejos y trucos sobre cómo comunicar el valor de un enfoque personalizado y vender Wialon con más éxito en el entorno competitivo actual.

## Retos a los que se enfrenta un proveedor de servicios

- Competencia
- No se reconoce el valor de la tecnología
- Los clientes se dirigen directamente a los desarrolladores de soluciones
- Bajada de precios

## Necesidades del cliente

- Usuarios fieles
- Procesos bien establecidos
- Equilibrio entre costes y beneficios
- Personal motivado y de confianza

## CÓMO AFRONTAR LOS RETOS

La clave principal es mostrar el impacto que tiene Wialon en el negocio de sus clientes. Con la perspectiva de obtener resultados garantizados y tangibles, los clientes se decidirán por una solución que usted ofrezca **aunque cueste 2 o 3 veces más que las opciones más baratas del mercado.**

¿Por qué no optar por una solución estándar? De este modo, se pierde su ventaja competitiva, excepto la del precio, y se convierte en algo fácilmente sustituible por otro proveedor. Podría parecer que la única forma de ganar cuota de mercado es bajar el precio, disminuyendo al mismo tiempo la funcionalidad de la solución. Pero la realidad es otra. De hecho, cuantos más actores entren con esta estrategia en el mercado, menos posibilidades tendrá usted de mantenerse en él y conservar a sus clientes.

A continuación, se indican los pasos que pueden ayudarle a retener a sus clientes y ganarse su fidelidad haciéndoles saber que el éxito de su negocio depende en gran medida de los servicios que usted les proporciona.

# Estrategia de ventas en IoT

## Paso 1. Revele el potencial de Wialon

Basado en la investigación de Wialon, la comunidad de socios utiliza Wialon a un solo 20% de su capacidad total. Esto significa que sus clientes aumentan su rentabilidad en un 20%, mientras que usted obtiene solo el 20% de los ingresos potenciales.

Aquí es donde tiene la oportunidad de fomentar las relaciones con sus clientes. Aumente su conocimiento y confianza en Wialon, resaltando el valor de los servicios que presta. **Aparte de un conjunto estándar de características, como el seguimiento de la ubicación, informes y alertas, Wialon se adapta a diferentes tipos de negocios y proyectos, ofreciendo funciones avanzadas como:**

### Control del combustible

- Control del nivel de combustible
- Control del consumo de combustible
- Detección y prevención de robos

***Beneficios para el negocio:***  
*reducción de los robos de combustible, optimización de la eficiencia de la flota, reducción de los costes de combustible.*

### Mantenimiento de la flota

- Intervalos de servicio
- Informes
- Notificaciones

***Beneficios para el negocio:***  
*control de los costes operativos, reducción del tiempo de inactividad.*

## Seguimiento de la ubicación de la flota

- Detección de la ubicación
- Historial de seguimiento con opción de búsqueda
- Informes de viaje
- Notificaciones

*Beneficios para el negocio: mejor planificación de rutas y seguridad de la flota.*

## Control de seguridad de la carga

- Seguimiento de la carga
- Lectura de datos de los sensores de puertas
- Notificaciones

*Beneficios para el negocio: prevención de pérdidas económicas relacionadas con cargas dañadas.*

## Control de la temperatura

- Lectura de datos de sensores
- Informes
- Notificaciones

*Beneficios para el negocio: seguridad y conservación de la calidad de las mercancías perecederas o sensibles.*

## Control de carga por eje

- Lectura de datos de sensores
- Informes
- Notificaciones

*Beneficios para el negocio: prevención de las pérdidas por multas de exceso de carga por eje.*

## Control del comportamiento de los conductores

- Configuración flexible de conducción ecológica
- Informes
- Notificaciones
- Valoración de la calidad de conducción

*Beneficios para el negocio: identificación y corrección de los malos hábitos de conducción, reducción del consumo de combustible.*

## Gestión eficaz de los procesos empresariales

- Logística
- Seguimiento de los conductores
- Lectura de datos de iButton, etiquetas RFID

*Beneficios para el negocio: mayor eficiencia y visibilidad total de la flota.*

## Seguimiento por vídeo

- Transmisión en directo
- Grabaciones de eventos

*Beneficios para el negocio: aumento de la seguridad de los conductores, prevención de accidentes de tráfico.*

## Soluciones únicas

- Informes personalizados
- Integración de ERP
- Aplicaciones personalizadas

*Beneficios para el negocio: soluciones adaptadas a las necesidades de una empresa concreta.*

# Estrategia de ventas en IoT

## Paso 2. Muestre lo que Wialon puede ofrecer en cada caso específico

Los clientes a menudo piensan que un software como Wialon solo puede controlar, digamos, el consumo de combustible para reducir los costes asociados, lo cual es una tarea bastante sencilla para muchas soluciones existentes. Es importante mostrar a los clientes otras opciones de ahorro e indicar retos a los que pueden enfrentarse diariamente, incluyendo:

- Gestión deficiente de la flota
- Uso indebido de los activos
- Comportamiento imprudente de los conductores
- Robos

Aquí es donde Wialon puede ayudar.

## Paso 3. Venda funciones adicionales

Wialon ofrece una serie de herramientas para hacer frente a los retos diarios y mejorar la gestión de la flota. Resaltando estas herramientas (seguimiento en tiempo real, informes detallados, alertas) y los beneficios reales que proporcionan, como el aumento de la eficiencia, el ahorro de costes y la mejora de la seguridad, le permitirá vender Wialon de forma eficaz.

- Eficiencia
- Ahorro de costes
- Seguridad

## Paso 4. Personalice su oferta de servicios

Considere varias opciones para cooperar con sus clientes. Por ejemplo, puede ofrecer formatos de trabajo individuales basados en las tareas y necesidades específicas de cada cliente. Esto incluye ofrecer paquetes personalizados, capacitación y soporte. Otra opción es la subcontratación, en la que usted controla totalmente el proceso de implementación de Wialon y su funcionamiento ininterrumpido.

- Formatos individuales
- Gestión integral de flotas
- Su opción

Trabajando estrechamente con los clientes y comprendiendo sus necesidades únicas, puede adaptar soluciones a sus requerimientos específicos. Este enfoque no solo ayuda a generar confianza y fidelizar a los clientes, sino que también demuestra su dedicación.

# Estrategia de ventas en IoT

## Paso 5. Ofrezca opciones de facturación flexibles

La facturación flexible le permite ofrecer varios paquetes a distintos precios, utilizando la misma tecnología. Los clientes pueden comprar no solo según la funcionalidad, sino también según el precio, como ocurre con muchos productos SaaS. Este enfoque le permitirá comenzar a expandir su negocio con los clientes más pequeños y, una vez que haya demostrado su valor a los clientes más grandes, crear fuentes de ingresos adicionales y adaptar su modelo de precios basándose en las opiniones de los clientes.



### Paquete básico

- Localización
- Seguimiento del consumo de combustible



### Paquete estándar

- Localización
- Seguimiento del consumo de combustible
- Control del mantenimiento técnico
- Control del comportamiento de los conductores



### Paquete avanzado

- Localización
- Seguimiento del consumo de combustible
- Control del mantenimiento técnico
- Control del comportamiento de los conductores
- Integración de ERP
- Optimización de los procesos empresariales

# Estrategia de ventas en IoT

## Paso 6. Busque inspiración en los recursos disponibles

Hemos recopilado una colección de casos de éxito de Wialon para que pueda encontrar nuevas ideas. Consulte [la biblioteca de casos de éxito](#) y los artículos del [IoT project of the year](#) en nuestro sitio web. Además, organizamos conferencias de socios y eventos de networking en los que expertos en telemática junto con el equipo de Wialon comparten los casos de uso de IoT más interesantes, analizan los retos comunes del sector y dan consejos y recomendaciones. Los materiales exclusivos de estos eventos están disponibles en [my.wialon.com](#). Además, no olvide visitar los chats de la comunidad o pedir consejo al [equipo Project Implementation](#).



## Por dónde empezar

Para empezar, considere estos tres pilares: un sistema CRM eficaz para seguir el progreso y la comunicación con los clientes, un plan de implementación y de ventas extra y empleados motivados que comprendan las necesidades de los clientes y puedan presentar sus ofertas con profesionalidad.

- CRM
- Plan de implementación
- Motivación

## ¿ESTÁNDAR O PERSONALIZADO?

Ahora que hemos explicado la importancia de un enfoque personalizado y los medios para comunicar el valor de la solución, veamos más de cerca las opciones de implementación estándar y personalizada. Descubra los pros y los contras de las dos opciones para decidir cuál se adapta mejor a usted y a sus clientes.

# Estrategia de ventas en IoT

## Solución estándar



- Sencilla
- Fácil de ampliar
- Barata
- Base de clientes más amplia



- Fácil de replicar
- Falta de PUV (propuesta única de ventas)
- Bajo margen
- Pérdida de clientes
- Falta de valor
- Falta de exclusividad
- Falta de reconocimiento de la marca
- Falta de hardware adicional
- Falta de experiencia única

## Solución personalizada



- Única
- Difícil de replicar
- Alto margen
- Hardware adicional
- Clientes B2B medianos/grandes
- Reputación
- Conocimiento de la marca
- Referencias
- Experiencia incomparable
- Clientes fieles
- Personal experimentado



- Requiere tiempo
- Requiere muchos recursos
- Largo ciclo de ventas

## CONCLUSIÓN

En un mundo tan competitivo como el actual, ser proveedor de soluciones significa más oportunidades de éxito y mayor rentabilidad. Para lograr este éxito, hay que ser consciente de que:

- Las soluciones personalizadas son más rentables a largo plazo.
- Es imprescindible comprender los retos de los clientes y las consecuencias de una mala gestión de la flota para crear una propuesta única de venta que se destaque entre la competencia.
- Es importante presentar correctamente la solución para comunicar sus ventajas como: mejora del rendimiento de la flota, optimización de los procesos empresariales, reducción de costes y aumento de la rentabilidad.

¿Está preparado para llevar su empresa al siguiente nivel? ¿Quiere ir a lo seguro con soluciones listas para usar como distribuidor o dar el salto con soluciones de IoT personalizadas como proveedor?

Wialon es una plataforma integral basándose en la cual se puede crecer y estamos listos para apoyarle en su viaje. Sea ambicioso, sea creativo, sea eficaz, haga realidad sus ideas y observe cómo sus ingresos crecen rápidamente.

**No dude en enviar sus preguntas a [partner@gurtam.com](mailto:partner@gurtam.com).**

**¡Estaremos encantados de ayudarle!**