



Business Plan – ATRION Sales Partners

1. Proyecto Resumen Ejecutivo

ATRION es una empresa de consultoría especializada en el desarrollo comercial para fabricantes de electrónica industrial. Nuestro foco es ayudar a empresas tecnológicas a aumentar sus ventas B2B, acceder a nuevos mercados, optimizar su red de distribución y profesionalizar sus procesos de venta técnica. Combinamos experiencia en ventas industriales con conocimientos de marketing técnico y estrategia internacional.

1

2. Análisis de Mercado

Clientes Objetivo

- Fabricantes de productos electrónicos industriales o de consumo
- Startups de hardware buscando crecimiento
- EMS (Electronic Manufacturing Services)
- Fabricantes de componentes electrónicos (PCBs, sensores, conectores, etc.)

Oportunidades

- Empresas con buen producto pero sin estructura comercial sólida
- Fabricantes que quieren expandirse internacionalmente pero no tienen red
- Equipos de ventas que necesitan herramientas, formación y foco

Necesidades Comunes

- Desarrollo de canal de ventas (distribuidores, integradores)
- Generación de leads calificados
- Optimización del discurso técnico-comercial
- Expansión a nuevos sectores o países

Competencia

- Consultoras de ventas generalistas
- Freelancers comerciales
- Equipos internos de ventas sin experiencia en electrónica

3. Servicios Ofrecidos

- Auditoría comercial y análisis de posicionamiento
- Desarrollo de estrategia de ventas (Go-to-Market)
- Creación/rediseño de red de distribuidores
- Formación técnica-comercial para equipos de ventas
- Prospección y generación de leads cualificados
- Desarrollo de contenidos técnicos de marketing (catálogos, whitepapers)
- Apoyo en ferias, lanzamientos y campañas sectoriales
- Estudios de mercado para nuevos sectores o regiones

2

4. Modelo de Negocio

- Proyectos cerrados: diagnósticos, planes comerciales, etc.
- Asesoría mensual continua: acompañamiento estratégico
- Comisión por ventas generadas: modelo híbrido
- Servicios de “Sales-as-a-Service”: actuamos como fuerza comercial externa temporal

5. Estrategia Comercial

- Networking con asociaciones del sector electrónico (IPC, AEM, etc.)
- Generación de contenido técnico en LinkedIn y medios especializados
- Casos de éxito con fabricantes
- Participación en ferias sectoriales (Electronica, Embedded World)
- Campañas de e-mailing segmentado y webinars

6. Estructura Operativa

- Consultores con experiencia en ventas técnicas y B2B
- Ingenieros de aplicación para soporte técnico a clientes
- Especialistas en marketing industrial y contenidos técnicos
- CRM y herramientas de automatización comercial
- Red de colaboradores internacionales para apertura de mercados