



OBSOLETE ASSETS SALE



Dimiso

Access Disrupt Evolve





CONTENIDO

01 Canales de venta
Canales de venta

01 Canales de venta
Canales de venta

01 Canales de venta
Canales de venta

01 Canales de venta
Canales de venta

01 Canales de venta
Canales de venta

MODELOS DE NEGOCIO



VENTA DE EQUIPOS OBSOLETOS

Conectar eficientemente a las empresas mineras que desean vender sus equipos en desuso (de mina o planta) con una red diversa de compradores finales especializados por tipo de activo.

PANEL DE EXPERTOS

Conectar empresas mineras con expertos en Geomecánica, Mantenimiento, Ventilación, traducción y más. Ofrecemos consultorías, diagnósticos, capacitación y servicios puntuales bajo demanda.

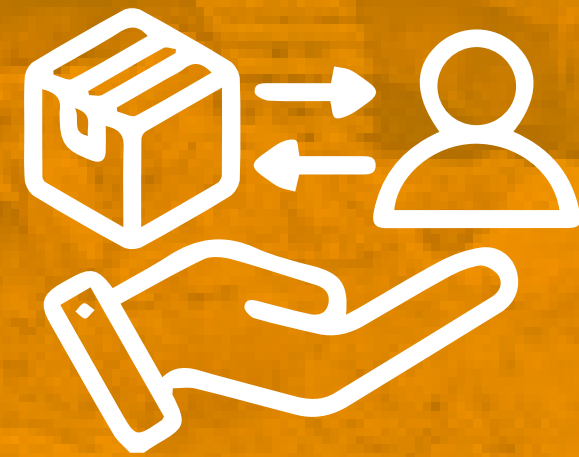
REPRESENTACIÓN MULTIMARCA

Actúan como un canal de ventas y marketing para diversas marcas (no competidoras entre sí) dentro de un mercado específico (ej. minería).

SEGUROS EMPRESARIALES

Conectar eficientemente a las empresas mineras que desean vender sus equipos en desuso (de mina o planta) con una red diversa de compradores finales especializados por tipo de activo.

CANALES COMERCIALES



VENTA DE EQUIPOS OBSOLETOS

Conectar eficientemente a las empresas mineras que desean vender sus equipos en desuso (de mina o planta) con una red diversa de compradores finales especializados por tipo de activo.



PANEL DE EXPERTOS

Conectar empresas mineras con expertos en Geomecánica, Mantenimiento, Ventilación, traducción y más. Ofrecemos consultorías, diagnósticos, capacitación y servicios puntuales bajo demanda



REPRESENTACIÓN MULTIMARCA

Actúan como un canal de ventas y marketing para diversas marcas (no competidoras entre sí) dentro de un mercado específico (ej. minería).

MODELOS DE NEGOCIO

PROCESO DE VENTA

Conectar eficientemente a las empresas mineras que desean vender sus equipos en desuso (de mina o planta) con una red diversa de compradores finales especializados por tipo de activo.

Evaluar activos y refacciones, y documentar sus características clave.

Iniciar y llevar a cabo negociaciones con los compradores interesados, hasta cerrar la venta de manera satisfactoria.

Evaluación del activo

Identificación de compradores

Desarrollo de materiales de promoción

Campañas de marketing

Negociación y cierre

Llegar a compradores potenciales mediante publicidad en medios especializados.

Crear materiales atractivos, como presentaciones, fotografías y reportes de características clave, para destacar el valor de los activos.

ESTRATEGIA VENTA POR TERCERO

VENDER MAS A MENOR COSTO



VENTAJAS DE VENDER ACTIVOS OBSOLETOS A TRAVÉS DE UN COORDINADOR DE VENTA DE ACTIVOS

- **Control y decisión sobre los precios de venta:** El coordinador de ventas puede negociar los mejores precios para los activos, en función de su estado y del mercado.
- **Selección de los compradores:** El coordinador de ventas puede seleccionar a los compradores más adecuados para cada activo, en función de sus necesidades y requisitos.
- **Crecimiento de la lista de clientes:** El coordinador de ventas puede utilizar la venta de activos para ampliar la base de clientes de la empresa.
- **Cumplimiento legal:** El coordinador de ventas puede asegurarse de que la venta de activos se realice de acuerdo con las leyes y regulaciones aplicables.

ESTRATEGIA VENTA POR TERCERO

¿CÓMO FUNCIONA EL MODELO DE VENTA DE ACTIVOS OBSOLETOS A TRAVÉS DE UN COORDINADOR DE VENTA DE ACTIVOS?

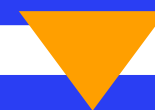
1. La empresa identifica los activos obsoletos que desea vender.



2. El coordinador de ventas evalúa los activos y determina su valor de mercado.



3. El coordinador de ventas promociona los activos a los posibles compradores.



4. El coordinador de ventas negocia los precios de venta con los compradores.



5. El coordinador de ventas se encarga de la documentación y la transferencia de los activos.

PROCESO DE VENTA



Crear un comité de venta de Activos Obsoletos

Integrado por Gerencias de
Mantenimiento, General y
Subdirección de
Operaciones.

Levantamiento de equipos en sitio:

- Fotografías
- Características clave
- Fichas técnicas
- Avalúos (si aplica)

Fecha inicio: tbd
Fecha fin: Continua

Segmentacion de Clientes:

Clasificación de equipos por
familia y por disciplina

Fecha inicio: tbd
Fecha fin: Continua

Generar CRM (Customer Relationship Management):

Seguimiento de
oportunidades

Fecha inicio: tbd
Fecha fin: Continua

CONSIDERACIONES

Cierre de Operaciones:

Minera Dolores

Tajo de Pinos Altos

Minas de Altos Hornos de México.

Consecuencias Directas:

Mayor oferta de equipo usado:

- Disminución en el valor de mercado de equipos mineros.
- Oportunidades para adquirir equipos a precios más competitivos.

Escenaio a futuro:

Escasez de nuevos proyectos Mineros.

Consideraciones estratégicas:

- Evaluación de ofertas
- Amplia cartera de clientes
- Proceso de Compliance y cumplimiento normativo.

CLIENTES



¿Tienes alguna duda?
INFO@DIMISO.COM.MX

