



COMUNIDAD INDUSTRIAL VINCULA

COMUNIDAD DE NEGOCIOS

OFERTA DE SERVICIOS

PROGRAMA DE ACTIVIDADES 2020



Vincula

Industrial Community

Se presenta la oferta de servicios y actividades de Comunidad Industrial Vincula

1.- News Letter - Envíos masivos

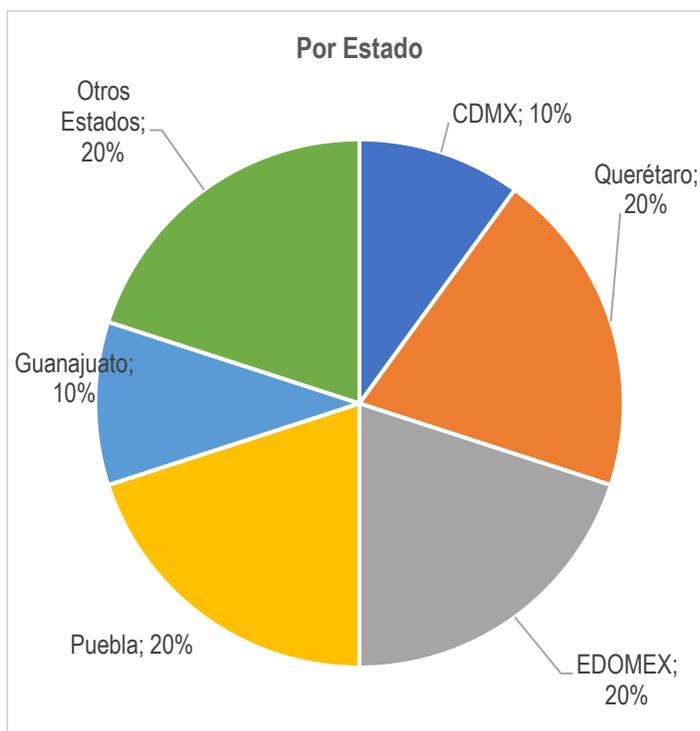
Cada mes se envían un correo masivo a 12 mil compradores externos a la comunidad y a las empresas miembros de la comunidad con la finalidad de generar reconocimiento de marca. Los correos se envían bajo el siguiente formato:

- Artículo de negocios
- Actividades de la Comunidad de Negocios en el mes en curso
- Ofertas y eventos especiales de los miembros de la comunidad. Los miembros de la comunidad que deseen pueden presentar ofertas, ventas especiales o las actividades que realizarán en el mes en curso. Solo se considera la participación de 8 anuncios de estas características. Cada anuncio se diseña con un link a la página web de la empresa anunciante

Perfil de las empresas a quienes se envían los News Letter:

Pequeñas, Medianas y Grandes Empresas del sector industrial:

- Manufactura
- Construcción
- Química
- Automotriz / Aeroespacial
- Tecnología
- Hotelero / Restaurantero
- Metalmecánica
- Textil
- Cartón y Papel
- Alimenticia



Fechas de envíos

No	Fecha
Enero	20 de enero
Febrero	10 febrero
Marzo	9 de marzo
Abril	6 de abril
Mayo	4 de mayo
Junio	8 de junio
Julio	6 de julio

Agosto	3 de agosto
Septiembre	7 de setiembre
Octubre	5 de octubre
Noviembre	2 de noviembre
Diciembre	7 de diciembre

El anuncio para los miembros de la comunidad es gratuito, debe enviarnos el contenido de su publicación por lo menos 10 días anteriores a las fechas de envío programado para cada publicación. Favor de dirigirse con su ejecutivo de cuenta o asesor con la finalidad de programar su participación.

Cada uno de los miembros de la comunidad tiene derecho al envío de 12 mil correos electrónicos en forma gratuita y exclusiva al año, estos deberán de programarse con 30 días de anticipación. Favor de contactar con su ejecutivo de cuenta para la programación de estos envíos.

2.- Programa Oportunidades (Comprador inteligente)

El Programa Oportunidades es un programa de lealtad diseñado para compradores inteligentes de la industria. El objetivo del programa es alentar la venta de los productos y servicios de las empresas que son miembros de la Comunidad de Negocios Vincula. Funciona de la siguiente manera:

- ③ El comprador se registra en forma gratuita ya sea por medio de nuestro web o de formato de registro que se envía por correo electrónico
- ③ El comprador registrado recibe por medio de un ejecutivo de cuenta o por mensajería una tarjeta plástica con un su número comprador.
- ③ Al comprar en los negocios miembros de la Comunidad, recibe el 10% de sus compras en puntos. Para esto, tiene que registrar su compra por medio de su ejecutivo de cuenta o en nuestro web. Una vez que se confirma el dato de la compra con la empresa vendedora se la carga a su cuenta la cantidad de puntos obtenidos.
- ③ Con los puntos obtenidos puede pagar en forma total o parcial servicios y actividades diseñadas para este programa:
 - ✓ Cursos y talleres de formación empresarial
 - ✓ Cursos y talleres de gobierno corporativo
 - ✓ Cursos y talleres para su personal
 - ✓ Participación en eventos Vincula
 - ✓ Asesorías, consultorías, proceso de coaching, etc.
 - ✓ Su participación en el Congreso Nacional de Vinculación Industrial

Como miembro de la Comunidad de Negocios usted también acumula puntos por comprar en los negocios miembros de la comunidad registrando sus compras con su número de membresía empresarial.

Perfil del Comprador:

- ③ Personas que tomen o influyan en la decisión de compra de empresas pequeñas, medianas y grandes del segmento industrial.

Como miembro de la comunidad usted podrá registrar a sus clientes y si ellos compran en los negocios de la comunidad obtendrá el 50% de la comisión de ventas que cobra Vincula a sus miembros para las ventas generadas por este programa en específico

Las comisiones que los miembros pagan a vincula por las ventas generadas en este programa son la siguientes

Comisiones por venta

El esquema de comisiones es el siguiente:

	Comisión global	Comisión Miembro Vincula que registro al Comprador
Ventas de productos iguales o menores de \$300,000.00	Del 3% al 5%	50% de la comisión
Venta de productos mayores a \$300,000.00	Del 1% al 3%	50% de la comisión
Venta de servicios iguales o menores a \$300,000.00	Del 6% al 8%	50% de la comisión
Ventas de servicios mayores a \$300,000.00	Del 3% al 5%	50% de la comisión

Usted recibirá el 50% de la comisión generada por la compra en los negocios miembros de la comunidad de los compradores que registró en el programa.

¡TODOS GANAMOS!

4

Cada dos meses se envían correos electrónicos personalizados a los compradores que se encuentran inscritos en el programa con un boletín digital que contienen la relación de las empresas miembros de la Comunidad de Negocios Vincula que participan en el Programa y una breve descripción de los productos y servicios que ofrecen

No	Actividad	Fecha
1	2o envío (personalizado a compradores)	13 de abril
2	3er envío (personalizado a compradores)	15 de junio
3	4o envío (personalizado a compradores)	11 de agosto
4	5o envío (personalizado a compradores)	12 de octubre
5	6o envío (personalizado a compradores)	7 de diciembre

Favor de enviar la información que desea aparezca en el boletín electrónico de este programa por lo menos con 15 días de anticipación a las fechas que se señalaron anteriormente.

3.- Eventos de Vinculación

Como miembro de la Comunidad de Negocios Vincula usted podrá participar sin costo o con precios preferenciales (dependiendo de la ciudad y el lugar en el que se realice) en los eventos de vinculación que se realicen en cualquiera de las ciudades en donde tenemos presencia (2 participantes por empresa miembro de la comunidad)

También pueden participar empresas que no sean miembros de la comunidad para lo cual deberá de pagar una cuota de admisión

Como miembro de la comunidad, usted podrá realizar una presentación de 40 minutos sin costo) en las reuniones que se realicen en las ciudades en donde están programadas.

Su participación como presentador tiene que programarse por lo menos con 30 días de anticipación y se encuentra sujeta a disponibilidad

Formato de los Eventos de Vinculación:

- 🕒 Presentación de los asistentes al evento – 20 minutos
- 🕒 1ª presentación programada (presentación de miembro de la comunidad) – 40 minutos

- ③ 2ª presentación programada (presentación de miembro de la comunidad) – 40 minutos
- ③ Interacción entre los participantes – 50 minutos

Fechas para eventos de vinculación:

QUERÉTARO

No.	Fecha
1	22 de enero
2	17 de abril
3	9 de junio
4	20 de agosto
5	20 de octubre

CDMX / EDOMEX

No	Fecha
6	7 de mayo
7	7 de julio
8	22 de septiembre

PUEBLA

No	Fecha
9	30 de junio
10	25 de septiembre

4.- Industrial Contacts B2B

Evento de contacto de alto impacto

Mantén contacto que más de 99 empresarios de segmento industrial y de servicios a la industria

Cada participante mantendrá contacto directo con todos los empresarios asistentes en el evento para generar prospectos, proveedores y aliados estratégicos

Cada empresario participará en 10 rounds. Cada round se realizará en una mesa con 10 personas en donde tendrá la oportunidad de interactuar con cada uno de los Empresarios que participan en la mesa para presentarse, indicar los productos y servicios que ofrece, sus requerimientos y el tipo de alianzas estratégicas que le gustaría generar. Los empresarios que lo deseen podrán ofrecer descuentos especiales, productos o servicios de valor agregado al resto de los participantes.

Cada mesa será identificada con el nombre de un patrocinador

Al término de cada round sonará una chicharra para que los participantes se dirijan a la mesa en donde se realizará el siguiente round. En cada round interactúa con empresarios distintos.

Una vez inscrito en el evento recibirá un programa personalizado en el que se indica la secuencia de las mesas en las que participará en los diferentes rounds con la finalidad de garantizar que mantenga contacto personal todos empresarios participantes.

Cada participante recibirá por WhatsApp y/o correo electrónico antes del evento un documento con las fechas técnicas de los diferentes participantes: Nombre / Empresa / Productos y servicios que ofrece / Requerimiento de proveedores / Aliados estratégicos que requiere / Teléfono de contacto / Correo electrónico / Dirección / oferta o promoción especial (de ser el caso)

Perfil del participante:

- ⑤ Tomadores de decisiones o involucrados en los procesos de toma de decisión de compra de empresas pequeñas, medianas y grandes del segmento industrial.

Patrocinadores

Se cuenta con 10 patrocinadores, un patrocinador por mesa

Beneficios del patrocinador:

- ⑤ Presencia del nombre y logotipo de la empresa en la mesa que patrocina.
- ⑤ Presencia del nombre y logotipo de la empresa en la publicidad digital e impresa del evento
- ⑤ Presencia del nombre y logotipo de la empresa en el documento digital con las fichas técnicas de los participantes
- ⑤ Una página de publicidad digital en el documento de las fichas técnicas de cada participante
- ⑤ Menciones como patrocinador durante el evento.
- ⑤ Presencia del nombre y logotipo de la empresa en la manta de bienvenida que se coloca en la zona de recepción del evento.
- ⑤ El patrocinador participará en la mesa que patrocina en los 10 rounds

Como miembro de la Comunidad de Negocios usted cuenta con precios preferenciales en su participación y como patrocinador

Fechas de Eventos:

No.	Ciudad	Fecha
1	Querétaro	31 de marzo
2	Puebla	21 de abril
3	Guadalajara	23 de junio
4	Monterrey	28 de julio

Las sedes e inversión de participación y como patrocinador se los haremos llegar previo a cada evento.

5.- Programa Clúster Especializado

Se integran clúster especializados con un mínimo de 3 y un máximo de 5 empresas complementarias que dirigen sus esfuerzos comerciales al mismo segmento de mercado y perfil del comprador para promoverse en forma conjunta.

- ⑤ Para cada clúster diseñamos actividades promocionales, estrategias de comunicación y de comercialización.
- ⑤ A cada clúster se le asigna un vendedor interno quien realiza las siguientes actividades:
 - ✓ Prospección de clientes
 - ✓ Primer contacto con el cliente potencial
 - ✓ Envío de información de las empresas del clúster
 - ✓ Seguimiento hasta la concertación de citas
 - ✓ Evaluación de desempeño comercial

- ⑤ Una vez concertada una cita se canaliza con la empresa correspondiente para su atención.
- ⑤ Administramos y gerenciamos la actividad del vendedor interno, lo capacitamos y monitoreamos su desempeño
- ⑤ Entregamos reportes quincenales de la actividad del vendedor (prospecciones, actividades de seguimiento y citas concertadas)

Inversión:

\$5,000.00 + IVA al mes (contrato por 6 meses)

\$4,500.00 + IVA al mes (contrato anual)

Las empresas que integran el clúster deberán de pagar una comisión a Vincula por las ventas que se generen en las citas que le fueron canalizadas por el vendedor interno

	Comisión
Ventas de productos iguales o menores de \$300,000.00	Del 3% al 5%
Venta de productos mayores a \$300,000.00	Del 1% al 3%
Venta de servicios iguales o menores a \$300,000.00	Del 6% al 8%
Ventas de servicios mayores a \$300,000.00	Del 3% al 5%

7

Con base tipo de productos y servicios que comercialice, su ejecutivo de cuenta definirá la comisión exacta para su empresa en una cotización formal.

6.- Ejecutivo de cuenta

Al momento de su afiliación le será asignado un ejecutivo de cuenta que será el responsable de realizar las siguientes actividades:

- ⑤ Realiza una reunión de planeación con duración de 90 minutos por videoconferencia para definir y programar las actividades promocionales que realizará por medio de la comunidad.
- ⑤ Identifica sus requerimientos y oportunidades de negocio.
- ⑤ Lo vincula con los miembros que pueden abastecer sus requerimientos o que pudieran estar interesados en su propuesta de negocio.
- ⑤ Le propone alianzas estratégicas
- ⑤ Le propone oportunidades de negocio generadas por otros miembros
- ⑤ Gestiona y programa sus requerimientos promocionales al interior y al exterior de la comunidad.
- ⑤ Recomienda sus productos y servicios a otros socios de la comunidad, para que a su vez, lo recomienden antes sus clientes.

7.- Asistencia y Consultoría

Al momento de su afiliación le será asignado un consultor personal, el cual, le apoyará los 365 días del año por medios electrónicos Video conferencias, correo electrónico y vía telefónica en los siguientes temas:

- ⑤ Iniciamos con un Comercial (sin costo)
- ⑤ Ventas y estrategias de mercado
- ⑤ Diseño de promociones cruzadas con otros miembros de la comunidad.
- ⑤ Recopilación de información estadística. Si desea información estadística por medio de información secundaria externa (de estudios disponibles no realizados específicamente para el tema del estudio) tales como; planos mercadológicos, censos de población, o cualquier otra fuente disponible, su consultor personal realizará la búsqueda por usted.
- ⑤ Diseño y evaluación de proyectos de inversión.

7.- Congreso Nacional de Vinculación Industrial

Durante el mes de noviembre del 2020 en la ciudad de Querétaro realizaremos el **Congreso Nacional de Vinculación Industrial**.

En el Congreso se integrarán diferentes actividades:

- ③ Mesas de trabajo
- ③ Conferencias Magistrales
- ③ Sesiones de Vinculación
- ③ Exposición Industrial

Cede tentativa: Centro de Congresos de la Ciudad de Querétaro

Días: del 12 al 14 de noviembre del 2020

Perfil del Congresista: Propietario, directivos y gerentes de pequeñas, medianas y grandes empresas del segmento Industrial y de servicios a la industria

Cantidad de congresistas esperados: 2,000

Perfil del expositor: Empresas pequeñas, medianas y grandes del segmento industrial y de servicios a la industria

Cantidad de Expositores: 150

Durante el mes de marzo del 2020 le haremos llegar el programa de actividades y la inversión a realizar en los diferentes esquemas de participación. Precios preferenciales para miembros de la Comunidad

8.- Centro de Profesionalización y Formación Empresarial (CPFE)

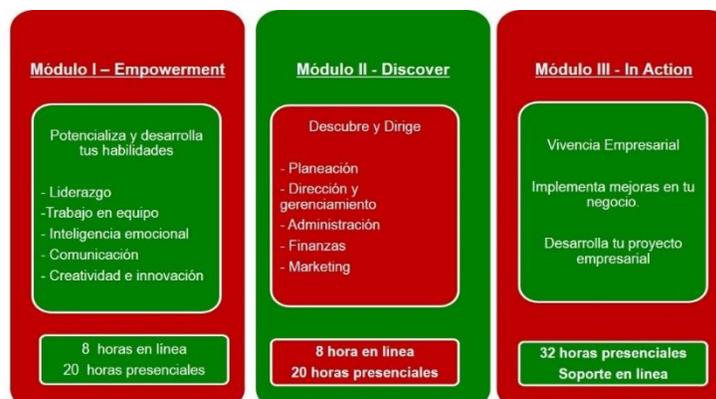
A partir del mes de enero se integra el Centro de Profesionalización y Formación Empresarial Vincula con la finalidad de ofrecer una alternativa viable y confiable para la Profesionalización y Formación de las empresas del segmento industrial y sus directivos, así como, para la capacitación de sus colaboradores.

1) Modelo Vivencial de Formación Empresarial.

El proceso de formación empresarial no es solo un proceso académico de oferta de información, es, un proceso de transformación y desarrollo personal que fortalece y te proporciona:

- ③ La capacidad para tomar decisiones y el desarrollo de una visión personal clara basada en tus valores
- ③ El desarrollo de tus habilidades de; liderazgo, trabajo en equipo, comunicación, inteligencia emocional, creatividad e innovación.
- ③ Conocimientos de planeación, gerenciamiento, administración, finanzas, mercadotecnia, etc.
- ③ La vivencia de experiencias empresariales

Nuestro proceso de Formación se encuentra integrado por tres módulos básicos



2) Capacitación

Adicionalmente contaremos con cursos específicos:

- ⑤ El Vendedor Profesional (La Venta Consultiva)
- ⑤ Liderazgo y Trabajo en Equipo
- ⑤ Desarrollo de un Plan de Negocios
- ⑤ Desarrollo de un Plan de Marketing
- ⑤ Mercadotecnia efectiva

Las fechas, sedes e inversión de cada actividad se le proporcionaran oportunamente a lo largo del año. Precios preferenciales para miembros de la Comunidad

Calendario General de Eventos

	Ciudad	Tipo de Evento	Fecha
1	Querétaro	Vinculación Empresarial	22 de enero
2	Querétaro	Industrial Contacts B2B	31 de marzo
3	Querétaro	Vinculación Empresarial	17 de abril
4	Puebla	Industrial Contacts B2B	21 de abril
5	CDMX/ Edomex	Vinculación Empresarial	7 de mayo
6	Querétaro	Vinculación Empresarial	9 de junio
7	Guadalajara	Industrial Contacts B2B	23 de junio
8	Puebla	Vinculación Empresarial	30 de junio
9	CDMX/ Edomex	Vinculación Empresarial	7 de julio
10	Monterrey	Industrial Contacts B2B	28 de julio
11	Querétaro	Vinculación Empresarial	20 de agosto
12	CDMX/ Edomex	Vinculación Empresarial	22 de septiembre
13	Puebla	Vinculación Empresarial	25 de septiembre
14	Querétaro	Congreso Nacional de Vinculación Industrial	12 – 14 de noviembre

9

Cada una de los programas y actividades diseñados para el año del 2020 tienen como finalidad apoyar el desarrollo de su negocio y el crecimiento de nuestra comunidad

Avanzamos más en equipo



Comunidad Industrial Vincula
Tel: 5533048077 / 4423729568

contacto@vincula.com.mx ; www.vincula.com.mx