



SERVICIOS DE PROMOCIÓN Y DESARROLLO DE VENTAS EN EL ENTORNO DIGITAL

Servicio de **consolidación, posicionamiento y expansión** de negocios en el mercado digital mediante estrategias integrales de promoción y desarrollo de ventas en línea.



¿Cuál es el momento ideal para integrar una solución de Promoción y Desarrollo de Ventas en el Entorno Digital?

#1 VENTAS ESTANCADAS

Su compañía se encuentra “estancada” en las ventas, no hay un crecimiento sostenido y la penetración al mercado está costando más de lo proyectado.





#2 LANZAMIENTO DE NUEVOS PRODUCTOS O SERVICIOS EN LÍNEA

Ya ha invertido recursos en la investigación y desarrollo de soluciones para su mercado meta, al integrar a **BST** como su aliado estratégico en el lanzamiento de nuevos productos o servicios, estará poniendo su éxito en manos profesionales y con alta experiencia en el sector digital.



#3 CONSOLIDACIÓN OPERATIVA

Su compañía está lista para crecer y tomar una mayor participación en el mercado. Es momento de organizar y sistematizar sus operaciones para mejorar su posición ante la competencia y acelerar en el crecimiento empresarial.



#4 EXPANSIÓN CONTROLADA

Su compañía está en etapa de crecimiento, busca invertir sus activos para generar mayores dividendos pero sin perder el control de sus operaciones principales.





BST GLOBAL TRADE CORPORATION

Nuestra meta es cada día ser una entidad líder en la promoción y desarrollo de estrategias de comercialización en el entorno digital.

Nuestro enfoque está diseñado para adaptarse a cualquier tipo de proyecto, ya sean productos o servicios, **BST** utiliza su experiencia en administración de empresas para desarrollar estrategias que logren resultados concretos y sostenibles, siempre con el objetivo de **maximizar el valor para nuestros clientes y socios**.

BST = Buy Sell Trade

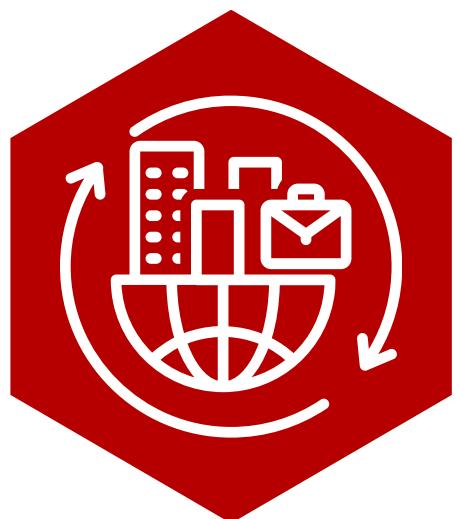
www.bstglobaltrade.com 



METODOLOGÍA DE TRABAJO

Nuestra **Metodología de Desarrollo Comercial en Internet** busca mejorar la visibilidad de nuestros clientes y su accesibilidad al mercado, así como establecer una gestión sólida a través de plataformas digitales eficaces (**ERP**) y la transferencia de estrategias de mercadotecnia digital dirigidas.

Consolidamos, posicionamos y expandimos la presencia de nuestros clientes en el mercado digital partiendo de **5 pilares de gestión empresarial y automatización de procesos en su negocio**, para establecer una conexión sólida con su mercado meta.



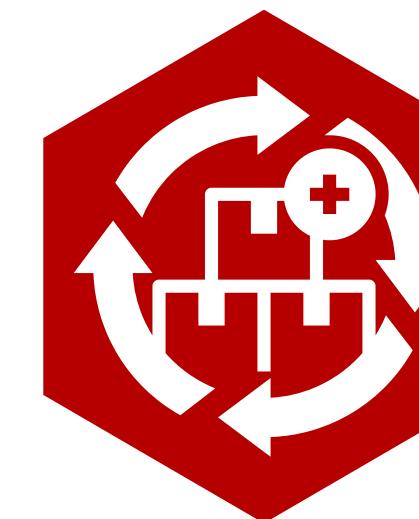
Modelo de negocio digital

Análisis del modelo actual y características de comercialización.



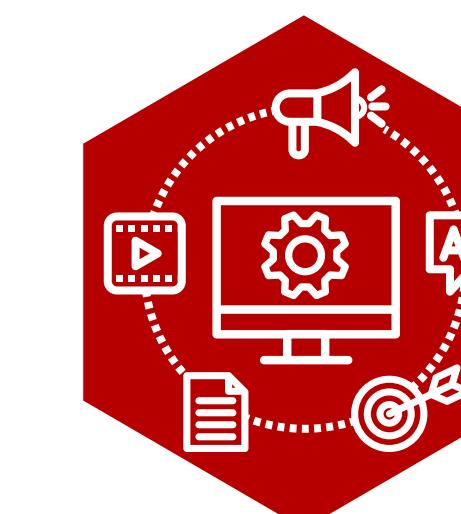
Relación con los clientes

Evaluación del soporte al cliente y de las tácticas de mercadotecnia actuales.



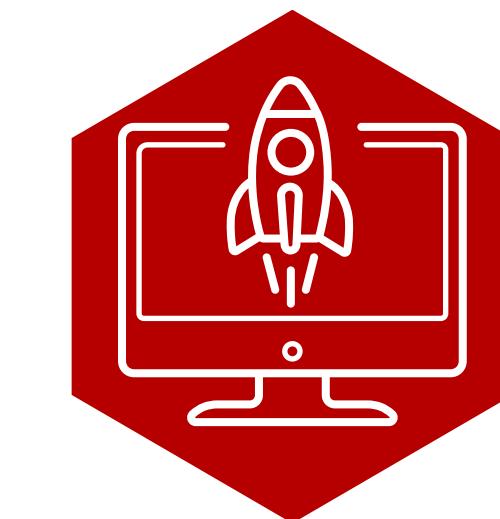
Control de Inventarios

Implementación de un sistema de control de inventarios diseñado para minimizar pérdidas y maximizar la eficiencia operativa.



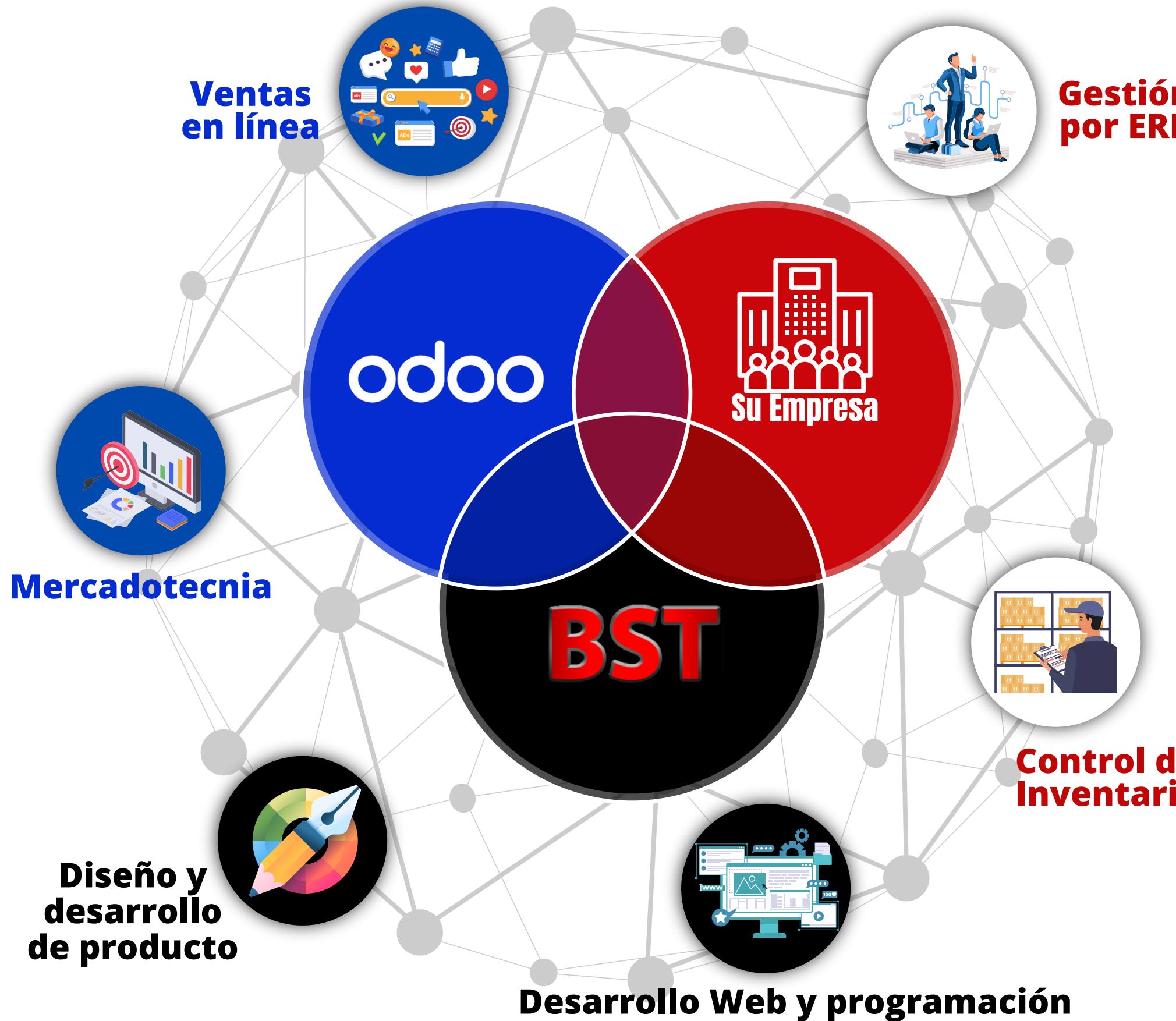
Producción Web

Análisis de tendencias y competencia para ajustar la imagen y el contenido digital.



Lanzamiento Digital

Ejecución de campañas de lanzamiento en línea con recursos y planes definidos.



**“Consolidamos esfuerzos
en una sola solución
empresarial para que su
compañía se enfoque en
maximizar el valor de
sus operaciones”**

BIONANO TECHNOLOGYS, S.A. DE C.V

“BST es un valioso aliado estratégico en la operatividad cotidiana con un excelente equipo creativo y profesional.”

Ing. Rodolfo Garrido
Director General.

Servicios destacados:

- Rediseño de marca e identidad corporativa.
- Diseño y desarrollo de nuevos productos para el sector de suplementos alimenticios.
- Lanzamiento digital en META y Google Ads.
- Determinación de política de expansión.
- Implementación de modelo de venta mayorista bajo esquemas de “Referidos” y “Asociados”.
- Auditoría y establecimiento de control de inventarios.
- Capacitación e implementación de procesos de gestión con ERP.



La línea de suplementos alimenticios **BIONANO®** son un complemento valioso para aquellos que buscan una vida plena, saludable y equilibrada. Al integrarlos en tu rutina diaria, estarás fortaleciendo cada uno de los pilares fundamentales del bienestar, asegurando así una mejor calidad de vida.



BIONANO LIFE

Potencia tu energía diaria con **LIFE**, un suplemento que estimula la producción de células madre para una salud celular óptima.

“Vive al máximo con **LIFE**: tu energía diaria en cada cápsula.”

[Comprar](#)

BIONANO ALFA & OMEGA

Este neuroprotector y neuroregenerador mejora tus funciones cognitivas y protege tu salud cerebral.

“Despierta tu mente con **ALFA & OMEGA**: protección y claridad.”

[Comprar](#)

BIONANO FEM ROSE

Diseñado especialmente para apoyar la salud femenina durante la menopausia, **FEM ROSE** equilibra tus hormonas y mejora tu bienestar.

“Libertad hormonal con **FEM ROSE**: tu aliado en cada etapa.”

[Comprar](#)

RUTA DE TRABAJO

Antes de lanzar cualquier campaña o implementar una solución, realizamos un análisis del mercado objetivo y de las necesidades específicas del usuario final.

Identificamos oportunidades y amenazas, definimos una estrategia clara, basada en el análisis de la información obtenida y alineada con los objetivos estratégicos de cliente.

Diseñamos la estrategia de mercadotecnia digital y de automatización que mejor se ajuste al negocio, configuramos todas las herramientas digitales necesarias para garantizar una implementación exitosa.

Set Up Inicial

1



Desarrollo del plan de puesta en marcha, integración con Odoo, y Estructuración Comercial.

Testing

2



Ensamble del contenido, Desarrollo Gráfico, Plan de Mercadotecnia y Producción Web.

3



Ajuste / Pivot

Validación de la oferta y la demanda, inicio de operaciones comerciales, se establecen los KPI's.

4



Consolidación

Dominio de los procesos comerciales y administrativos, Sistematización y Automatización de Ventas en Línea.

5



Mantenimiento

BST *funge como División Especializada de Ventas en Línea bajo una Inversión mensual variable y bajo participación económica por resultados.*



MEDICIÓN DE RESULTADOS EN 90 DÍAS

FASES DE TRABAJO	PRE-LANZAMIENTO	LANZAMIENTO DIGITAL (90 DÍAS)		
	FASE 1 (De 30 a 45 días)	FASE 2 Testing	FASE 3 Ajuste / Pivote	FASE 4 Consolidación
INTEGRACIÓN CON ERP	Transferencia de tecnología y usuarios	Familiarización con la plataforma	Determinación de actividades recurrentes	Dominio de procesos
MERCADOTECNIA	Planteamiento de Estrategia.	Aislamiento de segmentos	Validación de oferta	Procesos en CRM
DISEÑO GRÁFICO	Producción de Recursos	Ajuste de recursos y comunicación		Determinación final de canales
PRODUCCIÓN WEB	Plataforma de comercialización	Validación de sistemas de pagos	Control de métricas y KPI'S de un E-commerce	
DESARROLLO DE VENTAS	Set Up inicial	Ajustes por retroalimentación del mercado		Consolidar Departamento de Venta Intensivo

Una vez concluidas estas fases de trabajo; **BST GLOBAL TRADE CORPORATION** pone a su disposición fungir como la **División Especializada de Ventas en Línea de su Compañía**.



GRACIAS

[www.bstglobaltrade.com](http://www bstglobaltrade.com)

