



**TRABAJO DE GRADO**

**PROSPECCIÓN Y MARKETING DIGITAL DE NEGOCIOS EN LA EMPRESA  
TUTENLABS PARA PRACTICA PROFESIONAL DE LA CARRERA COMERCIO  
INTERNACIONAL**

**Luis Alejandro Barreto Forero**

**Lourdes Ospino Núñez**

**DIRECTORA**

**UNIVERSIDAD ANTONIO NARIÑO  
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS  
PROGRAMA DE COMERCIO INTERNACIONAL  
DIRECCIÓN NACIONAL UDCII**

**BOGOTÁ D.C.**

**30 de octubre 2020**



## Tabla de contenido

1. RESUMEN EJECUTIVO DE LA PROPUESTA.....	5
PALABRAS CLAVES .....	5
2. JUSTIFICACIÓN .....	9
3. ANTECEDENTES DE LA ORGANIZACIÓN.....	10
3.1. ESTADO ACTUAL DE LA EMPRESA .....	11
4. OBJETIVO GENERAL Y ESPECÍFICOS.....	13
Objetivo General.....	13
Objetivos Específicos.....	13
5. DESCRIPCIÓN DE ACTIVIDADES DESEMPEÑADAS .....	14
6. LOGROS DE LA PASANTÍA.....	17
6.1. Prospección y contacto.....	17
6.1.1. Objetivo: .....	17
6.1.2. ¿Cuál fue el proceso?:.....	17
6.1.3. Logro: .....	18
6.1.4. Reuniones.....	18
6.2. ESTRATEGIA DE MARKETING .....	19
6.2.1. Objetivo: .....	19
6.2.2. ¿Cuál fue el proceso?:.....	19
6.2.3. Logro: .....	20
6.2.4. PUBLICACIONES LOGRADAS:.....	20
7. PLAN OPERATIVO .....	21
7.1. Cronología Junio.....	21
7.2. Cronología Julio.....	22
7.3. Cronología Agosto.....	22
7.4. Cronología Septiembre.....	23
7.5. Cronología Octubre.....	24
8. CONCLUSIONES Y LOGROS.....	26
9. BIBLIOGRAFÍA CITADA.....	27
ANEXOS.....	28
Grafica A: Herramientas de prospección .....	28
Grafica B: Perfiles en sales Navigation.....	28



Grafica C: Prospecto/Funcionalidad de herramienta .....	29
10.3 Grafica D: Contenido secuencias .....	29
Tabla 1: Bases de datos elaboradas por Lead .....	30
Tabla 2: Informe de reuniones Excel .....	30



## **Agradecimientos**

Agradezco a Dios y a mi familia por estar ahí en el momento que los necesito, por ser pilar de motivación y superación personal, a lo largo de mi vida enseñarme a actuar éticamente, a mi madre y a mi abuelo por siempre creer en mí, por brindarme la oportunidad y motivación para superarme día a día, a los profesores universitarios por enseñarme y orientarme a lo largo de mi carrera profesional, de igual modo a mis compañeros de estudio con quienes he trabajado en equipo logrando así resultados favorables en todas mis asignaturas cursadas.





## **1. RESUMEN EJECUTIVO DE LA PROPUESTA.**

En el presente trabajo se describe las funciones realizadas en la empresa Tutenlabs como prospección de personas (jefes, gerentes y directores), generación de bases de datos y contacto con diversas empresas de los sectores de Agroindustria, Alimento, Seguros, Retail, Utilities, Banca, Minería, Agua, Luz y Gas, de LATAM especialmente de Chile, Colombia, México y Perú, paralelo al desarrollo de estrategias de mercadotecnia con fin de atraer clientes a los sitios web de la empresa.

### **PALABRAS CLAVES**

- Prospección, mercadeo, LATAM (Latinoamérica), negocios, Tutenlabs, estandarización, optimización, trabajos en terreno, software, bases de datos, digitalización, innovación, trazabilidad, agroindustria, estrategia, plataformas, lead, OKR.



## **ABSTRACT**

This paper deals with prospecting people (bosses, managers and directors), generating databases and contacting various companies in the sectors of Agroindustry, Food, Insurance, Retail, Utilities, Banking, Mining, Water, Light and Gas , from LATAM especially from Chile, Colombia, Mexico and Peru. Parallel to the development of marketing strategies in order to attract customers to the company's websites.

## **KEY WORDS**

Prospecting, marketing, LATAM, business, Tutenlabs, standardization, optimization, field work, software, databases, digitization, innovation, traceability, agribusiness, strategy, platforms, lead, OKR.



## **GLOSARIO**

LATAM: Latinoamérica.

Prospección: Estudio del perfil profesional de un posible cliente.

Personal en Terreno (En campo): Todos los trabajadores que se encuentren fuera de oficina.

Growth: Equipo de Negocios

Startup: Organización humana que desarrolla productos o servicios de gran innovación o empresa emergente.

Lead Generator: Generador de oportunidades (Cargo).

Equipo BD: Business development, Desarrollador de Negocios (Cargo).

Hubspot: Plataforma completa con software de marketing, ventas, servicio al cliente y CRM.

CRM: Customer Relationship Management, o Gestión de las relaciones con clientes.

Inbound Marketing: Técnicas no intrusivas que nos permiten captar clientes aportando valor.

SalesQL: Herramienta de prospección.

Linkedin: Es una red social orientada al uso empresarial, a los negocios y al empleo.





## INTRODUCCIÓN

Este Trabajo tiene como objetivo dar a conocer los procesos, resultados y logros obtenidos durante la pasantía en Tutenlabs, que es una empresa que ofrece plataformas digitales en LATAM de gestión de personal en Terreno, la cual fue escogida como opción de grado en la carrera de Comercio Internacional de la Universidad Antonio Nariño; En el desarrollo de la pasantía se cumplió con todas las exigencias solicitadas tanto de la empresa como de la institución educativa. Se observarán informes de las funciones realizadas correspondientes a la práctica donde se vieron aptitudes y destrezas en la ejecución, solución y mejora continua de procesos.

La pasantía se hace en relación a la Carrera Comercio Internacional, debido a que sus principales funciones, por un lado se basaron en la prospección de empresas en Chile, México, Perú y Colombia (selección de posibles clientes), generación de bases de datos, contacto y reunión con las empresas interesadas en la adquisición de plataformas digitales ofrecidas por Tutenlabs; por otro lado, el desarrollo de estrategias de mercadotecnia para atraer clientes que consulten las paginas oficiales de la empresa. Todos los avances fueron debidamente medidos y presentados a gerencia comercial todos los viernes.





## 2. JUSTIFICACIÓN

La práctica empresarial en Tutenlabs se realiza por que genera y permite poner en marcha la formación académica del profesional en Comercio Internacional, aumentando así las capacidades del estudiante dando cumplimiento de los parámetros exigidos por la Universidad Antonio Nariño para la opción de pasantía establecido en el Artículo 6 del acuerdo 002. Haber desarrollado la prospección y parte del marketing en Tutenlabs, brinda la oportunidad de poner a prueba los conocimientos adquiridos durante la carrera, debido a en necesario entregar resultados eficientes y soluciones proactivas. La pasantía en efecto se ubica en una línea de investigación de Comercio y Economía Internacional donde se profundizan y extienden los conocimientos adquiridos.

En segundo lugar, las actividades ejecutadas en la empresa específicamente en el Área de Negocios sirven para que las distintas industrias puedan digitalizarse en el ámbito de gestión de personal en campo, adicionalmente, Tutenlabs ofrece la probabilidad de capacitar al pasante cuando este lo solicite, mostrando temáticas de interés, metodologías, herramientas y estructura de la empresa, abriendo así la oportunidad de aprendizaje en áreas adicionales de la pasantía.

Para Tutenlabs es importante contar con profesionales practicantes, que demuestren sus aptitudes frente a las necesidades de la empresa en el área de Negocios, dando solución a las problemáticas que se presenten en el día a día, realizando de manera eficiente tareas en específico como prospección y marketing, fundamentales para las ventas de la empresa.



### 3. ANTECEDENTES DE LA ORGANIZACIÓN

La gestión del personal en terreno, a lo largo de la historia, ha sido fundamental para todo tipo de empresa, debido a que estos procesos comprometen el rendimiento, reputación y resultados de la organización. En la actualidad, algunas empresas se encuentran estancadas en la administración y control de sus trabajadores por falta de conocimientos o desinterés en las nuevas tecnologías.

De acuerdo al estudio realizado por Tutenlabs se ha podido establecer que muchas organizaciones aún no implementan software de monitoreo de los trabajadores, por que manejan manualmente sus gestiones o con plantillas básicas de Excel que dan como resultado reportes tardíos, no interconectados, que no permiten un control directo del personal, en este contexto y con el rápido crecimiento de la digitalización es que nace Tutenlabs, que tiene como principal objeto la venta de plataformas para el control de personal en tiempo real de empresas generalmente industriales, incrementando la productividad y eficiencia con la automatización de procesos, permitiendo la toma de decisiones en los momentos más oportunos y certeros.

Es importante recalcar que en esta pasantía se emprenden competencias profesionales donde se desarrolla una capacidad para el trabajo en el equipo de negocios de la empresa Tutenlabs donde se tienen que elaborar planes de marketing, buscar y contactar por medio de la prospección a clientes en LATAM especialmente de Chile, México, Perú y Colombia para así mismo gestionar y llevar acabo todo el seguimiento del proceso de venta de este.



¿Cuáles son los logros más importantes de la prospección por medio de herramientas y bases de datos de países latinoamericanos, junto al Marketing digital eficiente?

### 3.1. ESTADO ACTUAL DE LA EMPRESA

Tutenlabs es un Startup que apoya a grandes organizaciones empresariales, a asumir la digitalización de sus operaciones en terreno, provee plataformas tecnológicas que optimizan las actividades diarias, dando transparencia a todos los stakeholders del negocio, preparando a las empresas para administrar la fuerza de trabajo del futuro. Tutenlabs empieza a solicitar pasantes, debido a que se forma la necesidad de contar con un apoyo en el equipo de negocios, por falta de tiempo para realizar una prospección más eficiente. La pasantía es ideal para Proyecto de Grado con el fin de adquirir experiencia profesional en la carrera de Comercio Internacional. Tutenlabs brinda una flexible y variada lista de soluciones para todo tipo de industria o negocios que operen con personal en terreno además del eficiente manejo de sus propios trabajadores de manera remota en toda Latinoamérica.

Explícitamente “Esta es una empresa chilena dedicada al desarrollo de software en diversas industrias con personal en Terreno, es una de las más reconocidas en todo Latinoamérica en el rubro de la operación y gestión de trabajadores. Emprendió inicialmente su desarrollo en el centro de innovación de MIT Sloan School of Management en 2016, posterior a esto pasó por el programa de aceleración de MassChallenge, Corfo y Engie Factory para su expansión” (Tutenlabs, 2016)





Se especializa en desarrollar sistemas de productividad y transformación digital mediante el desarrollo un software y app móvil que permite digitalizar y optimizar esta toma de parámetros, minimizando errores y a su vez controlando y analizando estos datos en tiempo real. Tutenlabs apoya a grandes empresas a asumir el reto de digitalizar la experiencia de servicio y sus operaciones en terreno, incrementando su eficiencia y niveles operativos. Provee plataformas tecnológicas que optimizan las actividades diarias y dan transparencia a todos los stakeholders del negocio, preparando a las grandes empresas para administrar a la fuerza de trabajo del futuro.

“Nos dedicamos a digitalizar, estandarizar y optimizar las actividades de las empresas en terreno, es decir todas aquellas que no se realizan en oficinas, con el objetivo de mejorar la experiencia de servicio de cara a los clientes”, (Amszynowski., 2020) aseguró a la revista Dinero el fundador de la firma.

Las plataformas web desarrolladas por la empresa permiten realizarle un seguimiento a los empleados que realizan operaciones o tareas fuera de la oficina mediante paneles inteligentes y una central de monitoreo para asegurar y analizar el “cumplimiento de los servicios o labores de las empresas e industrias de telecomunicaciones, servicios públicos, retail, seguros entre otros” (Dinero, 2020)



#### **4. OBJETIVO GENERAL Y ESPECÍFICOS**

##### **Objetivo General**

Desarrollar la prospección por medio de herramientas y bases de datos en países latinoamericanos, junto con Marketing digital en el área de Negocios aplicando los conocimientos, habilidades y destrezas adquiridas durante la carrera de Comercio Internacional

##### **Objetivos Específicos**

Realizar tareas de prospección de índole practica a clientes potenciales en agroindustria para el área de Negocios en países como Chile, México, Perú y Colombia, colaborando con el personal y equipo de Growth, gestionando bases de datos en las empresas objetivo.

Elaborar bases de datos en HubSpot y Excel de los gerentes y jefes de empresas objetivo de LATAM con el fin de entablar conversaciones con clientes potenciales para el equipo ventas.

Planear, diseñar y poner en marcha estrategias de Inbound Marketing, para atraer a nuevos clientes a los sitios web de la empresa que sean de especial interés para Tutenlabs.



## 5. DESCRIPCIÓN DE ACTIVIDADES DESEMPEÑADAS

El trabajo realizado en la empresa está enfocado en el área de Negocios, desarrollando principalmente actividades de prospección de clientes y mercadeo; debe ser desarrollado como requisito de grado en la Universidad Antonio Nariño, la pasantía es útil debido a la experiencia profesional y a las capacidades de solución de problemas que se adquieren y culminando así el proyecto de grado.

### 5.1. Actividades

5.1.1. Presentación al cargo asignado: Equipo de “Lead Generator” el cual tiene como principales objetivos prospectar, formar bases de datos, contactar y concretar reuniones, el cargo es integrado por el practicante y el líder de la unidad.

5.1.2. Prospección de países en LATAM: La actividad consiste en la búsqueda por LinkedIn de personas con cargos en específico (Gerente General, Gerente de producción, director de operaciones, Director de Tecnología, Gerente de innovación, etc.) de determinadas empresas, que Tutenlabs tenga como objetivo para ofrecer sus productos (Normalmente el sector varía dependiendo las métricas de Tutenlabs en el momento, puede ser Agroindustrial, Retail, Seguros, Utilities, etc.) por ejemplo Bachoco, Bacel, Arcor, Campina, Camposol, CasaLuker, Bavaria, Ecopetrol, Almacenes Éxito, Cencosud, Interconexión Eléctrica, entre otras....





5.1.3. Generación de bases de datos: Posterior a la prospección se realizan bases de datos en Excel con los contactos, incluyen nombre, apellido, cargo, empresa, correo (Se genera por herramientas como SalesQL), link de la empresa, link del perfil de LinkedIn, número de teléfono (Empresarial o personal) e industria a la que pertenece (Agro, Seguros, Utilities, Alimentos, etc.)

5.1.4. Primer contacto con clientes: Al tener las bases de datos se proceden a importarlas a la plataforma HubSpot, donde con el correo electrónico de los clientes se emitirán mensajes automatizados (Vistos en anexos Grafica D) ofreciendo los productos de Tutenlabs, invitando a cada persona a una reunión para mostrar cómo funcionan las plataformas digitales de la empresa.

5.1.5. Segundo contacto con clientes: Si los correos enviados no reciben una respuesta, se procede a intentar enviar un mensaje por LinkedIn (Red social empresarial), ofreciendo de igual modo los productos de Tutenlabs.

5.1.6. Respuesta al mensaje: Una vez que el posible cliente responda el mensaje mostrando interés, se procede a concretar una reunión virtual con el equipo BD, quien es el encargado de la venta concreta. (De aquí en adelante la responsabilidad del contacto ya no es de Lead Generator sin embargo se debe estar pendiente del proceso de negociación con él).



5.1.7. Desarrollo de estrategias de marketing: Se apoya al gerente de mercadeo de Tutenlabs, Planteando y desarrollando estrategias que atraigan nuevos clientes.

5.1.8. Contexto del área de Negocios: El desarrollo de las funciones como pasante se realizan en el área comercial donde se tienen buscar oportunidades de negocio, especialmente del agro. El área es integrada por el gerente, los BDs (encargados de la venta) y Lead Generator (Búsqueda de clientes).



## 6. LOGROS DE LA PASANTÍA

Se dará a conocer los logros de la pasantía en contexto con los objetivos trazados, en primer lugar, lo referente a la prospección, bases de datos y contacto con el cliente. En segundo lugar, las estrategias de marketing desarrolladas.

### 6.1. Prospección y contacto.

#### 6.1.1. Objetivo:

Realizar tareas de prospección a clientes potenciales buscando generar reuniones con el equipo BD en países como Chile, México, Perú y Colombia; Elaborando bases de datos en HubSpot y Excel de los gerentes, directores y jefes, en empresas objetivo en LATAM por medio de secuencias con correos electrónicos.

#### 6.1.2. ¿Cuál fue el proceso?:

La prospección se realizó por medio de herramientas especializadas en captura de datos de perfiles de LinkedIn partiendo de un enfoque objetivo por parte de gerencia, es decir que se ejecutó teniendo en cuenta las empresas de interés de Tutenlabs. Las bases de datos se formaron en plantillas de Excel donde se incluye Nombre, Apellido, Cargo, Empresa, Correo, Pagina Web, entre otros, de los prospectos analizados para posteriormente entablar conversaciones por correos electrónicos a través del sistema operativo





### 6.1.3. Logro:

35 reuniones en los países de Chile, México, Perú y Colombia con importantes empresas del sector de agroindustria en donde el equipo de ventas tuvo la oportunidad de mostrar y vender los productos de la empresa.

### 6.1.4. Reuniones.

PAÍS	EMPRESA	CARGO DEL CONTACTO	FECHA
MÉXICO	GRUMA - GRUPO INDUSTRIAL MASECA	Gerente Operaciones	23/06/2020
MÉXICO	JUMEX	DIRECTOR TI	18/07/2020
MÉXICO	MONDELEZ	GERENTE DE VENTAS	19/07/2020
COLOMBIA	JUAN VALDEZ	DIRECTOR TI	22/07/2020
CHILE	BREDENMASTER	Supervisor de Calidad	29/07/2020
CHILE	AVICOLA EL MADROÑO	Director Regional	30/07/2020
COLOMBIA	CAFFENIO	Gerente TI	18/07/2020
CHILE	MALTEXCO	Gerente General	04/08/2020
CHILE	AUSTRAL	Jefe de Producción	10/08/2020
MÉXICO	MCCORMICK & COMPANY	Jefe de Producción	12/08/2020
COLOMBIA	ALDOR	Ingeniero de proyectos	25/08/2020
PERÚ	Danper	Gerente de planta	27/08/2020
PERÚ	TASA - EMPRESA DEL GRUPO BRECA	Jefe del turno de producción	03/09/2020
MÉXICO	Agrícola Terramara	General Manager	10/09/2020
MÉXICO	Agrícola Belher	General Manager	11/09/2020
COLOMBIA	COLFRANCE	Jefe de Producción	03/09/2020
CHILE	ARAMARK	Gerente Gestión Operacional	08/09/2020
COLOMBIA	ALPINA	Jefe de Producción	10/09/2020
PERÚ	SAN FERNANDO	GERENTE TI	14/09/2020
COLOMBIA	INCAUCA SA	Director de ventas	08/09/2020
CHILE	ICB S.A CHILE	Category Manager Senior	29/09/2020
MÉXICO	BLENHUB	Gerente Administrativa	24/09/2020
PERÚ	Gloria	Gerente de soporte	22/09/2020



MÉXICO	Ingredion	Ingeniero de logística	08/10/2020
PERÚ	Hortus	Gerente General	05/10/2020
CHILE	BLUMAR	Jefe de Planta	13/10/2020
CHILE	PRODUCTOS FERNANDEZ	Encargada de gestión de innovación	08/10/2020
COLOMBIA	NOEL	Director producción	15/10/2020
MÉXICO	TAJIN	CIO	23/10/2020
MÉXICO	GEPP	Jefe de Operaciones	30/10/2020
PERÚ	ALCOR PERÚ	DOS DE PRODUCCIÓN, UNO DE PLANTA	23/10/2020
CHILE	HORTIFRUT CHILE	Jefe de innovación Chile	26/10/2020
CHILE	COPEVAL	Auditor Senior TI	27/10/2020
COLOMBIA	COLCAFE	Director De Producción	11/11/2020
COLOMBIA	INGENIO CARMELITA S.A.	Director De Fábrica	10/11/2020

## 6.2. ESTRATEGIA DE MARKETING

### 6.2.1. Objetivo:

Planear, diseñar y poner en marcha estrategias de Inbound Marketing para atraer a nuevos clientes a los sitios web de la empresa.

### 6.2.2. ¿Cuál fue el proceso?:

Se hicieron prospectos de los periódicos más importantes de los países de Chile, México, Colombia y Perú; se generaron bases de datos y posteriormente se contactó a cada periodista, reportero y columnista. Se les envía un mensaje invitándolos a diseñar una publicación en conjunto con Tutenlabs.



6.2.3. Logro:

**10 reuniones** donde se consiguió tres importantes publicaciones digitales periodísticas orgánicas para Tutenlabs en Chile (Periódico La tercera), México (Diario Milenio) y Colombia (Revista Dinero), las cuales aumentaron el flujo de visitas a los sitios web de la empresa en los días correspondientes a cada publicación.

#### 6.2.4. PUBLICACIONES LOGRADAS:

PAÍS	DIARIO	ENLACE
CHILE	LA TERCERA	<a href="https://laboratorio.latercera.com/laboratorio/noticia/empresas-teletrabajo-covid-19/1014828/">https://laboratorio.latercera.com/laboratorio/noticia/empresas-teletrabajo-covid-19/1014828/</a>
COLOMBIA	DINERO	<a href="https://www.dinero.com/tecnologia/articulo/tutenlabs-y-la-transformacion-digital-de-las-empresas-en-colombia/292691">https://www.dinero.com/tecnologia/articulo/tutenlabs-y-la-transformacion-digital-de-las-empresas-en-colombia/292691</a>
MÉXICO	MILENIO	<a href="https://www.milenio.com/tecnologia/teletrabajo-antes-del-covid-19">https://www.milenio.com/tecnologia/teletrabajo-antes-del-covid-19</a>





## 7. PLAN OPERATIVO

Se presenta la cronología de actividades, metas y logros desde el mes de junio hasta octubre del año 2020 desarrollo de la pasantía en Tutenlabs

### 7.1. Cronología Junio.

<b>CAPACITACIÓN A TUTENLABS</b>		
<b>MES 1</b>	<b>JUNIO</b>	
<b>INICIO/FIN</b>	<b>01/06/2020</b>	<b>30/06/2020</b>
<b>METAS</b>	<b>ACTIVIDADES</b>	<b>LOGROS</b>
Acoplar y entender el funcionamiento, terminologías, procedimientos, objetivos y productos Tutenlabs.	Capacitación sobre el funcionamiento, historia y proceso de la empresa a través del tiempo.	Conocimiento del origen, significado y funcionamiento de la empresa.
Aprender de las áreas y jerarquías de la empresa.	Orientación por parte de jefaturas directas y compañeros de trabajo sobre la organización de la empresa.	Conocimiento de la estructura organizacional de la compañía.
Desarrollar conocimientos específicos del área comercial.	Capacitación del área (Lead Generator) a manejar en el desarrollo de la pasantía.	Dominio del manejo de herramientas del área Comercial o de Growth. Reunión con GRUMA.
Aprender a manejar las herramientas utilizadas en el área comercial para la prospección.	Demostración del manejo de herramienta HubSpot por parte del líder de Lead.	Conocimiento del manejo y administración del área comercial.



## 7.2. Cronología Julio.

<b>PRACTICAS, TRABAJOS E INFORMES</b>		
<b>MES 2</b>		<b>JULIO</b>
<b>INICIO/FIN</b>	<b>01/07/2020</b>	<b>31/07/2020</b>
<b>METAS</b>	<b>ACTIVIDADES</b>	<b>LOGROS</b>
Desarrollar estrategias de marketing con el fin de atraer clientes al sitio web de la empresa.	Prospección y contacto con medios periodísticos de Chile, México, Perú y Colombia.	Importante publicación en la revista Dinero sin costo alguno publicitando a Tutenlabs.
Garantizar el óptimo desarrollo y participación junto con el equipo de ventas.	Comunicación y trabajo equipo con el área de Ventas.	Nueva estrategia de prospección en donde se lograron reuniones con Jumex, Mondelez, Juan Valdez, BredenMaster, Avícola El Madroño, Caffenio
Presentar informes de lo desarrollado semana a semana.	Realizar informes detallados de las prospecciones semana a semana.	Informes precisos y claros para la gerencia Comercial indicado el número de prospectos y reuniones de la semana logradas.

## 7.3. Cronología Agosto.

<b>PROSPECCIÓN, DESARROLLO Y CONTACTO DEL SECTOR DE AGROINDUSTRIA EN DIVERSOS PAÍSES</b>		
<b>MES 3</b>		<b>AGOSTO</b>
<b>INICIO/FIN</b>	<b>01/08/2020</b>	<b>31/08/2020</b>
<b>METAS</b>	<b>ACTIVIDADES</b>	<b>LOGRO</b>
Generar pre-leads (Posible clientes) mediante nuevas herramientas de prospección.	Capacitación en el manejo de las herramientas de prospección como Salesql y similares.	Bases de datos con bajo índice de correos inválidos y eficiencia en el seguimiento de estos. (39% de rebote)

Generar nuevas estrategias del área Comercial para aumento de eficiencia en la generación de nuevos posibles clientes.	Reuniones y trabajo en conjunto con todo el equipo Comercial. Planteamiento de nuevas formas de prospección y contacto con posibles clientes.	Desarrollo de mensajes más eficientes a nuevos clientes de los distintos países aumentando la apertura de correos a un 37%. Reuniones con Maltexco, Austral, McCormick, Aldor, Danper
Aprender a usar la herramienta de HubSpot	Capacitación completa de HubSpot (Herramienta principal del equipo comercial)	Manejo adecuado de la herramienta HubSpot.
Contactar por correo electrónico, LinkedIn, WhatsApp y llamada telefónica a clientes potenciales.	Prospección eficiente del sector de agroindustria gracias a las nuevas herramientas utilizadas, seguimiento y contacto con las empresas analizadas de los distintos países	Mayor contacto con las personas prospectadas en distintos medios y presentación de informes de estos. (12% de tasa de respuesta de correos activos)

#### 7.4. Cronología Septiembre.

<b>PROSPECCIÓN FOCALIZADA, DESARROLLO Y CONTACTO DEL SECTOR DE AGROINDUSTRIA EN COLOMBIA, CHILE Y MÉXICO</b>		
<b>MES 4</b>		<b>SEPTIEMBRE</b>
<b>INICIO/FIN</b>	<b>01/09/2020</b>	<b>30/09/2020</b>
<b>METAS</b>	<b>ACTIVIDADES</b>	<b>LOGRO</b>
Desarrollar una nueva estrategia de prospección de empresas previamente seleccionadas por los jefes de países como Chile, México y Colombia.	Trabajo en equipo, desarrollo de nuevas bases de datos e informes.	Bases de datos más elaboradas basadas en empresas en específico, seleccionadas por todo el equipo de Growth.



Desarrollo de nuevas estrategias de marketing en México y Chile	Contacto y negociación con los periodistas más reconocidos de México y Chile de los distintos periódicos digitales.	Notas orgánicas digitales en la revista Milenio para Tutenlabs y La Tercera en Chiles Publicitando a Tutenlabs.
Elaborar metas en el sistema de Okrs de la empresa.	Capacitación del sistema Okrs de la empresa, redacción y puesta en marcha.	Aprendizaje del sistema OKRS y planteamiento de metas.
Bases de datos mejor elaboradas para contacto con clientes potenciales.	Prospección eficiente del sector de agroindustria gracias a las nuevas herramientas utilizadas, seguimiento y contacto con las empresas analizadas de los distintos países.	Reuniones con empresas como TASAM Agrícola Terramanca, Agrícola Belher, Colfrance, Aramark, Alpina, San Fernando, Incauca, ICB, Blendhub, Gloria

### 7.5. Cronología Octubre.

<b>PROSPECCIÓN, NUEVAS ESTRATEGIAS, OKRS, DESARROLLO Y CONTACTO DEL SECTOR DE AGROINDUSTRIA EN COLOMBIA, CHILE Y MÉXICO</b>		
<b>MES 5</b>		<b>OCTUBRE</b>
<b>INICIO/FIN</b>	<b>01/10/2020</b>	<b>30/10/2020</b>
<b>METAS</b>	<b>ACTIVIDADES</b>	<b>LOGROS</b>
Nuevo enfoque de prospección.	Desarrollo de nuevas bases de datos en países como Chile, México y Colombia de las empresas más grandes de LATAM del agro.	Bases de datos de empresas objetivo. Reuniones con Ingredion, Hortus, Blumar, Productos Fernandez, Galletas Noel, Tajin, Gepp, Alcor Perú, Hortifrut, Copeval, Colcafe



Contatar por correo electrónico a las empresas del sector de agroindustria más importantes de México, Chile y Colombia.	Prospección eficiente del sector de agroindustria gracias a las nuevas herramientas utilizadas, seguimiento y contacto con las empresas analizadas de los distintos países.	10 reuniones con algunas de las empresas más grandes de LATAM del sector de agroindustria. Nombrar empresa
---	---	--



## 8. CONCLUSIONES Y LOGROS

En todo desarrollo de la pasantía se desarrolló prospección de forma masiva, focalizada y eficiente por medio de herramientas y bases de datos optimas de países latinoamericanos especialmente de Chile, México, Perú y Colombia, en colaboración con el personal y equipo de Growth, gestionando, contactando y siguiendo empresas objetivo; hubo un logro total de 35 reuniones, acompañado de un Marketing Digital prospero, aplicando conocimientos, habilidades y destrezas adquiridas durante la carrera de Comercio Internacional donde, se lograron 3 importantes publicaciones digitales y/o menciones de la empresa en la Revista Dinero, el Diario La tercera y el periódico Milenio. Teniendo como resultado final el desarrollo de trabajos de índole práctica, que son de especial interés para el sector educativo, industrial, comercial, y/o comunitario en general de la empresa Tutenlabs y de la Universidad Antonio Nariño, en este punto es importante decir que como conclusión si se alcanzó el objetivo de la pasantía.

La práctica desarrollada en Tutenlabs dio la formación y el acierto suficiente para descubrir una nueva forma de labor remota en donde es posible buscar por medio de herramientas y plataformas digitales todo tipo de mercado objetivo, iniciando con una prospección eficiente, una generación de bases de datos optimas, un contacto directo rápido con directores, jefes y gerentes de las empresas de todo el mundo.





## 9. BIBLIOGRAFÍA CITADA

Amszynowski., R. (2020). *DINERO*.

Dinero. (2020). Obtenido de

<https://www.dinero.com/tecnologia/articulo/tutenlabs-y-la-transformacion-digital-de-las-empresas-en-colombia/292691>

IEBSCHOOL. (2020). *IEBSCHOOL*. Obtenido de

<https://www.iebschool.com/blog/que-es-metodologia-okr-rrhh-2-0/>

INBOUNDCYCLE. (2020). *INBOUNDCYCLE*. Obtenido de

<https://www.inboundcycle.com/blog-de-inbound-marketing/bid/165991/para-qu-demonios-sirve-hubspot-est-n-en-todas-partes>





Mario, T. (2020). *El proceso de la investigación científica* . Obtenido de

[https://www.unitecnar.edu.co/sites/default/files/cictar/lineas\\_proy\\_investigacion-1.pdf](https://www.unitecnar.edu.co/sites/default/files/cictar/lineas_proy_investigacion-1.pdf)

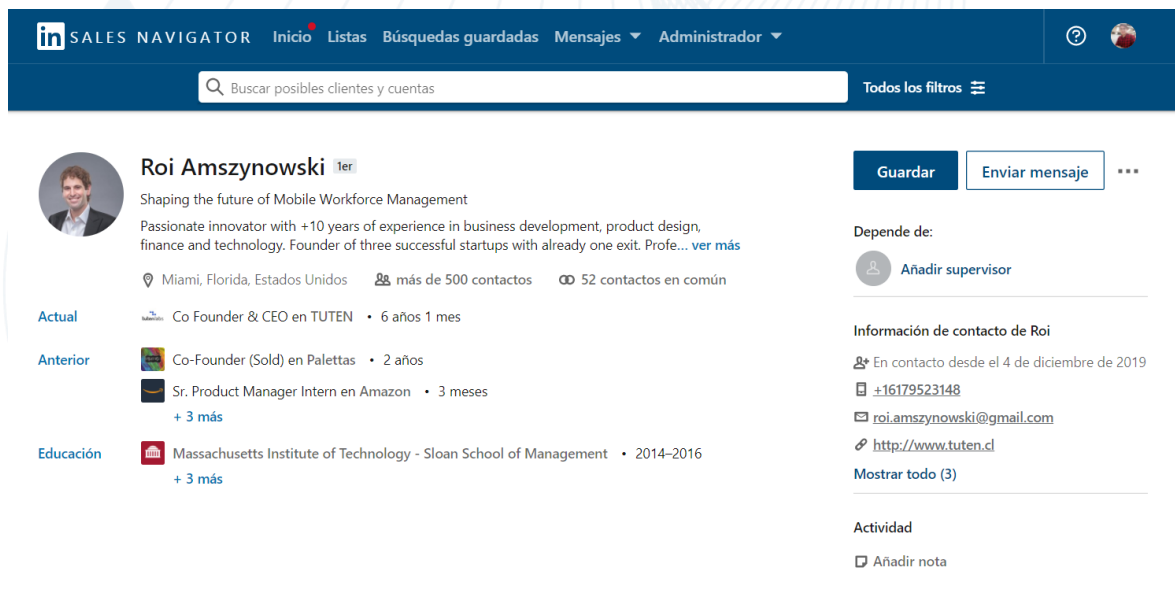
Tutenlabs. (2016). *Tutenlabs*. Obtenido de <https://www.tutenlabs.com/>

## ANEXOS

### Grafica A: Herramientas de prospección

 <p><b>Email Finder - AeroLeads 5.2.8</b> Find email address and phone numbers</p> <p>ID: fcepipgmkjnljchjijmkaonedmbe Inspeccionar vistas <a href="#">página en segundo plano</a></p> <p><a href="#">Detalles</a> <a href="#">Quitar</a> <input checked="" type="checkbox"/></p>	 <p><b>FREE Email Finder - LeadLeaper 6.5.17</b> Find, Verify, Send &amp; Track Emails</p> <p>ID: iojojcfllmfcejodomoafimdiianbgfe Inspeccionar vistas <a href="#">página en segundo plano (In...</a></p> <p><a href="#">Detalles</a> <a href="#">Quitar</a> <input checked="" type="checkbox"/></p>
 <p><b>FREE LinkedIn Email Finder: SalesQL 2.3.3</b> LinkedIn Email Finder - Find Emails on LinkedIn for Free</p> <p>ID: mlhacebjlefifklmkbilohcaiednbik Inspeccionar vistas <a href="#">página en segundo plano</a></p> <p><a href="#">Detalles</a> <a href="#">Quitar</a> <input checked="" type="checkbox"/></p>	 <p><b>Hunter: Find email addresses in seconds 1.18.5</b> Find email addresses from anywhere on the web, with just one click.</p> <p>ID: hgmhmanijnjhaffoampdlllchpolkdnj Inspeccionar vistas <a href="#">página en segundo plano (In...</a></p> <p><a href="#">Detalles</a> <a href="#">Quitar</a> <input checked="" type="checkbox"/></p>

### Grafica B: Perfiles en sales Navigation



**SALES NAVIGATOR** Inicio Listas Búsquedas guardadas Mensajes Administrador

Buscar posibles clientes y cuentas Todos los filtros

**Roi Amszynowski** <sup>1er</sup>

Shaping the future of Mobile Workforce Management

Passionate innovator with +10 years of experience in business development, product design, finance and technology. Founder of three successful startups with already one exit. Profe... [ver más](#)

Miami, Florida, Estados Unidos más de 500 contactos 52 contactos en común

**Actual** Co Founder & CEO en TUTEN • 6 años 1 mes

**Anterior**

- Co-Founder (Sold) en Palettas • 2 años
- Sr. Product Manager Intern en Amazon • 3 meses
- [+ 3 más](#)

**Educación**

- Massachusetts Institute of Technology - Sloan School of Management • 2014-2016
- [+ 3 más](#)

[Guardar](#) [Enviar mensaje](#) ...

**Depende de:**

- [Añadir supervisor](#)

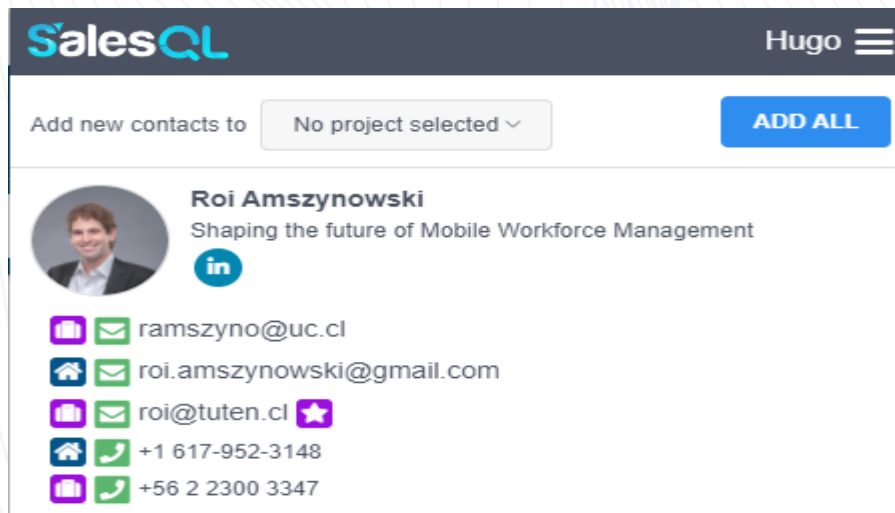
**Información de contacto de Roi**

- En contacto desde el 4 de diciembre de 2019
- +16179523148
- roi.amszynowski@gmail.com
- <http://www.tuten.cl>
- [Mostrar todo \(3\)](#)

**Actividad**

- [Añadir nota](#)

Grafica C: Prospecto/Funcionalidad de herramienta



10.3 Grafica D: Contenido secuencias

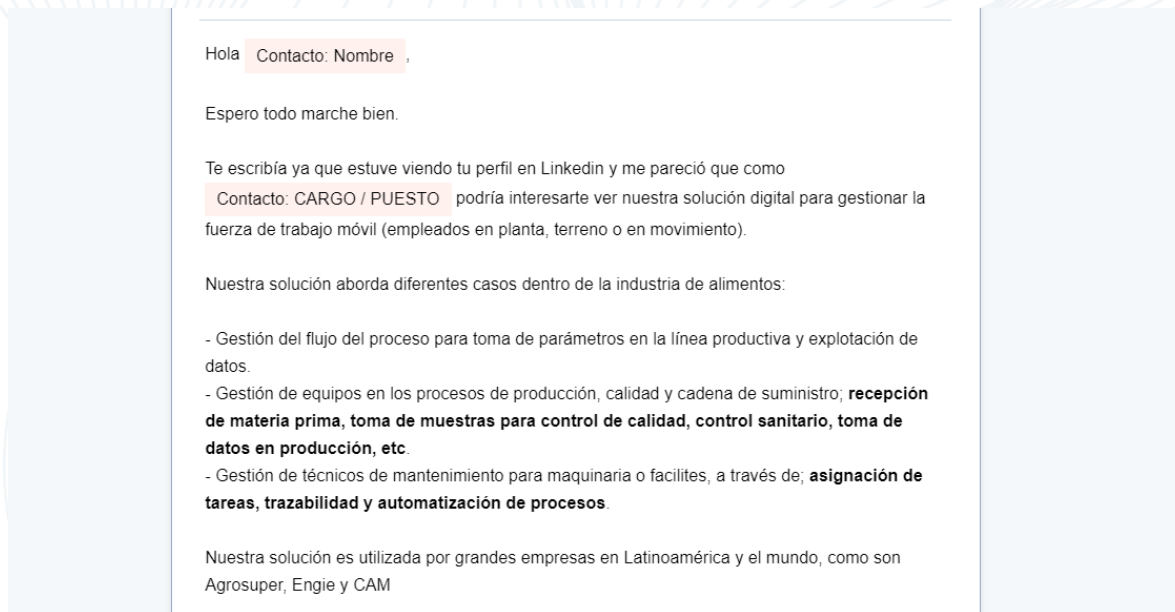






Tabla 1: Bases de datos elaboradas por Lead

	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	T
1	SECTOR	BD	NOMBRE	APELLIDO	CARGO	NIVEL	EMPRESA	Nom F.	PAIS	Ind.	Sub Ind.	WE	Email1	LINKEDIN
2	Industrial	Jorge A Ruiz	Adali	Gudiño Beltr	Jefe De Recursos	MEDIO	ALPURA	Alpura	Mexico	Alime Lácteos		www.agudino@alpura.com	https://www.li	
3	Industrial	Jorge A Ruiz	Adali	Gudiño Beltr	Jefe De Recursos	MEDIO	ALPURA	Alpura	Mexico	Alime Lácteos		www.agudino@alpura.com	https://www.li	
4	Industrial	Jorge A Ruiz	Adrian	Alfaro	Jefe De Recursos	MEDIO	ALPURA	Alpura	Mexico	Alime Lácteos		www.aalfaro@alpura.com	https://www.li	
6	Industrial	Jorge A Ruiz	Alejandro	Ibarra Ortiz	Jefe De Ventas	MEDIO	ALPURA	Alpura	Mexico	Alime Lácteos		www.aibarra@alpura.com	https://www.li	
8	Industrial	Jorge A Ruiz	Alejandro	Martinez U	Jefe De Recursos	MEDIO	ALPURA	Alpura	Mexico	Alime Lácteos		www.amartinez@alpura.com	https://www.li	
9	Industrial	Jorge A Ruiz	Alhuey	Vazquez Uria	Representante De	MEDIO	ALPURA	Alpura	Mexico	Alime Lácteos		www.alhuey.vazquez@gmail.com	https://www.li	
10	Industrial	Jorge A Ruiz	Alin Maria	Bautista Taf	Jefe De Administra	MEDIO	ALPURA	Alpura	Mexico	Alime Lácteos		www.abautista@alpura.com	https://www.li	
14	Industrial	Jorge A Ruiz	Armando	Neri	Director De Recurs	MEDIO	ALPURA	Alpura	Mexico	Alime Lácteos		www.armando.neri@alpura.com	https://www.li	
15	Industrial	Jorge A Ruiz	Avril	Ugalde	Jefe De Ventas	MEDIO	ALPURA	Alpura	Mexico	Alime Lácteos		www.au@4emexico.com	https://www.li	
17	Industrial	Jorge A Ruiz	Blanca Estel	Cruz	Jefe De Recursos	MEDIO	ALPURA	Alpura	Mexico	Alime Lácteos		www.blanca.cruz@yahoo.com	https://www.li	
18	Industrial	Jorge A Ruiz	Carlos A	D.	Cfo	MEDIO	ALPURA	Alpura	Mexico	Alime Lácteos		www.cdormann@alpura.com	https://www.li	
20	Industrial	Jorge A Ruiz	Carlos Alejar	Morales Pan	Gerente De Direcc	MEDIO	ALPURA	Alpura	Mexico	Alime Lácteos		www.cmorales@alpura.com	https://www.li	
23	Industrial	Jorge A Ruiz	Cesar	Valencia	Senior Production	MEDIO	ALPURA	Alpura	Mexico	Alime Lácteos		www.cvalencia@alpura.com	https://www.li	
24	Industrial	Jorge A Ruiz	Cesar	Xochimanca	Jefe De Ventas	MEDIO	ALPURA	Alpura	Mexico	Alime Lácteos		www.cxochimanca@alpura.com	https://www.li	
26	Industrial	Jorge A Ruiz	Dafné	Martinez	Gerente De Servic	MEDIO	ALPURA	Alpura	Mexico	Alime Lácteos		www.dmartinez@alpura.com	https://www.li	
27	Industrial	Jorge A Ruiz	Daniel	Benitez	Jefe De Sistema D	MEDIO	ALPURA	Alpura	Mexico	Alime Lácteos		www.dbenitez@alpura.com	https://www.li	
29	Industrial	Jorge A Ruiz	David	Medina Garc	Gerente De Compr	MEDIO	ALPURA	Alpura	Mexico	Alime Lácteos		www.dgarcia@alpura.com	https://www.li	
30	Industrial	Jorge A Ruiz	Diana	Mendoza	Jefa De Recursos	MEDIO	ALPURA	Alpura	Mexico	Alime Lácteos		www.dmendoza@alpura.com	https://www.li	
34	Industrial	Jorge A Ruiz	Enrique	Mondragon	Director De Recurs	MEDIO	ALPURA	Alpura	Mexico	Alime Lácteos		www.emondragon@alpura.com	https://www.li	
35	Industrial	Jorge A Ruiz	Enrique	Mondragon V	Director De Recurs	MEDIO	ALPURA	Alpura	Mexico	Alime Lácteos		www.emondragon@alpura.com	https://www.li	
36	Industrial	Jorge A Ruiz	Erick	Martinez Mel	Gerente Divisional	MEDIO	ALPURA	Alpura	Mexico	Alime Lácteos		www.emartinez@alpura.com	https://www.li	
37	Industrial	Jorge A Ruiz	Eriden	Alcocer	Jefe De Recursos	MEDIO	ALPURA	Alpura	Mexico	Alime Lácteos		www.ealcocer@alpura.com	https://www.li	
38	Industrial	Jorge A Ruiz	Erik	Peña	Jefe Ingenieria De	MEDIO	ALPURA	Alpura	Mexico	Alime Lácteos		www.epena@alpura.com	https://www.li	
39	Industrial	Jorge A Ruiz	Erika	León	Gerente De Abaste	MEDIO	ALPURA	Alpura	Mexico	Alime Lácteos		www.eleon@alpura.com	https://www.li	
40	Industrial	Jorge A Ruiz	Ernesto	Estebanez	Director De Recurs	MEDIO	ALPURA	Alpura	Mexico	Alime Lácteos		www.eestebanez@alpura.com	https://www.li	
41	Industrial	Jorge A Ruiz	Ernesto Fabi	Romero May	Jefe De Sistemas	MEDIO	ALPURA	Alpura	Mexico	Alime Lácteos		www.eromero@alpura.com	https://www.li	
43	Industrial	Jorge A Ruiz	Fernando	Chavarria	R&D Quality Contr	MEDIO	ALPURA	Alpura	Mexico	Alime Lácteos		www.fchavarria@alpura.com	https://www.li	

Tabla 2: Informe de reuniones Excel

PAIS	SECTOR	EMPRESA	CONTACTO	CARGO	FECHA
CHILE	Alimento	BREDENMASTER	Ramon Sarmiento	Supervisor de Calidad	29/07/2020
CHILE	Alimento	AVICOLA EL MADROÑO	Jaime Fontalvo	Director Regional	30/07/2020
CHILE	Alimento	MALTEXCO	Alvaro Cruzat	Gerente General	04/08/2020
CHILE	Alimento	AUSTRAL	Joseph Moscoso Tejada	Jefe de Producción	10/08/2020
CHILE	Alimento	ARAMARK	Pilar Abarca	Gerente Gestion Oper	08/09/2020
CHILE	Alimento	ICB S.A CHILE	Fernanda Tekecuadra	Category Manager S	29/09/2020
CHILE	Alimento	BLUMAR	Matias Duran Gonzalez	Jefe de Planta	13/10/2020
CHILE	Alimento	PRODUCTOS FERNANDEZ	Valentina Alarcon	Encargada de gesti	08/10/2020
CHILE	Alimento	HORTIFRUT CHILE	Frabiscsa Videla	Jefe de innovación	26/10/2020
CHILE	Alimento	COPEVAL	Fernando Perez Abarca	Auditor Senior TI	30/10/2020
COLOMBIA	Alimento	JUAN VALDEZ	Juan Diego	DIRECTOR TRANSFER	22/07/2020
COLOMBIA	Alimento	CAFFENIO	Carlos Briseño	Gerente TI	18/07/2020
COLOMBIA	Alimento	ALDOR	Hernán Ramírez	Ingeniero de proy	25/08/2020
COLOMBIA	Alimento	COLFRANCE	Andrés Cortes	Jefe de Producción	03/09/2020
COLOMBIA	Alimento	ALPINA	Juan Betancourt	Jefe de Producción	10/09/2020
COLOMBIA	Alimento	INCAUCA SA	Paula Andrea Mejia	Director de ventas	08/09/2020
COLOMBIA	Alimento	NOEL	Juan Baquero Baquero	Director producció	15/10/2020
COLOMBIA	Alimento	COLANTA	Felipe Jiménez	Jefe Nacional Merc	29/10/2020
COLOMBIA	Alimento	ELITE FLOWER	Jorge Zerate	Director Proyectos	30/10/2020
MEXICO	Alimento	GRUMA	Gardiél Avila Celis	Gerente Operacion	23/06/2020
MEXICO	Alimento	UIMEY	Fernando Vargas	DIRECTOR TI	18/07/2020