

# BEUGIN GARAY

## // Datos de la empresa

Beugin Garay es una empresa ubicada en Abanto-Zierbena (Bizkaia), perteneciente al grupo belga Beugin Garay. Ofrece soluciones integrales para la protección de superficies, siendo especialistas en recubrimientos industriales contra la corrosión, abrasión y ataques químicos industriales.



35-40 empleados

Empresa dedicada a proveer soluciones técnicas a medida en la protección contra la corrosión, la abrasión y el ataque químico industrial.

Abanto y Zierbena (Bizkaia)

## // Título del Proyecto

Desarrollo de un nuevo proceso de generación de demanda B2B basado en herramientas digitales.

## // Ámbito del Proyecto

Innovación en Procesos

## // Necesidad detectada. Origen del proyecto.

Dado su grado de internacionalización Beugin Garay detectaba y detecta regularmente oportunidades de negocio muy importantes asociadas principalmente a la ejecución de proyectos de construcción de plantas químicas, energéticas o mineras tanto en geografías en las que el grupo cuenta con una red comercial como en otras en las que no tiene presencia. Sin embargo, llegar a potenciales clientes en lugares en los que no se tiene presencia física o a clientes de un alto nivel de sofisticación (ingenierías de países como EEUU o Canada), resultaba especialmente complicado y costoso, con los limitados medios comerciales de los que disponía.

*Beugin Garay identificó la necesidad de desarrollar un proceso de generación de demanda que le permitiera detectar oportunidades en zonas geográficas donde la empresa no tiene presencia.*

## // Solución planteada - El Proyecto

El proyecto ha buscado el desarrollo de un nuevo plan de generación de demanda basado en herramientas digitales que se complemente y se integre con las herramientas de marketing y de búsqueda de mercado actualmente utilizadas por la compañía, permitiéndole aumentar de manera muy significativa su capacidad de desarrollo de negocio en mercados y sectores prometedores sin aumentar en

*A través del proyecto, Beugin Garay ha desarrollado un plan de generación de demanda basado en herramientas digitales.*

la misma proporción sus gastos de personal, agentes comerciales o de viajes y manutención.

## // Principales actividades del proyecto

La actividad se ha centrado en identificar a los clientes clave, las personas que compran productos de la compañía y las herramientas más adecuadas para llegar a ellas. Las principales actividades del proyecto han sido:

1. Definición de nuevos procesos de relación y comunicación entre marketing y ventas;
2. Creación de un plan de marketing del grupo;
3. Creación de un plan de mejora de imagen de marca y de empresa;
4. Definición de un plan de mejora de la visibilidad online de los productos y servicios de la empresa en los mercados seleccionados;
5. Creación de un plan de mejora de la conversión de los activos digitales para la captación online de leads.

Actualmente, Beugin Garay continúa con la realización de diversas campañas como la mejora de la imagen de marca a través de una actualización en la web.

## // Resultados y lecciones aprendidas

Beugin Garay es una empresa con capacidades limitadas para innovar. La participación en el programa Innobideak-Innokonexio, ha supuesto un apoyo para el desarrollo no únicamente de este proyecto sino también el de un segundo proyecto identificado por la empresa como relevante para mejorar su competitividad y cuyo desarrollo le ha evitado acometer inversiones para las que no estaban preparados.

Finalizado el proyecto, la empresa dispone de un plan de acción más definido para la generación de demanda B2B.

*El proyecto se ha centrado en crear un plan de marketing digital, definiendo nuevos procesos internos de comunicación entre departamentos, mejoras en la visibilidad de productos y servicios de la empresa en un entorno digital, así como mejoras en los activos digitales de la empresa.*

*El programa Innobideak-Innokonexio ha apoyado a la empresa en el desarrollo de proyectos identificados como relevantes para la mejora de su competitividad.*

