

2025 ESTUDIO DEL CICLO DE ADQUISICIÓN DE MAQUINARIA DE ENVASADO Y PROCESAMIENTO.

MÉXICO

Comprender a sus clientes es fundamental para el éxito. La Encuesta sobre el Ciclo de Compra de PMMI Media Group ofrece información valiosa sobre los factores que motivan a las organizaciones a invertir en nuevos equipos, cómo investigan sus opciones y qué influye en sus decisiones de compra. Aproveche estos datos para optimizar sus estrategias de ventas y establecer una conexión más efectiva con su público objetivo.

Acerca de nosotros

PMMI Media Group no es únicamente un proveedor de medios, sino un componente esencial del ecosistema industrial, que promueve las conexiones, la educación y el crecimiento entre los usuarios finales y los proveedores en el mercado.

PMMI Media Group es una entidad perteneciente a PMMI, la Asociación de Tecnologías de Envasado y Procesamiento, una organización comercial que representa a más de 1000 fabricantes y proveedores de equipos, componentes y materiales relacionados con el envasado y procesamiento. PMMI une a la industria y organiza la reconocida serie de ferias comerciales PACK EXPO.

Las marcas de PMMI Media Group comprenden Packaging World, ProFood World, Healthcare Packaging, OEM y Mundo EXPO PACK.

Acerca de la encuesta.

Esta encuesta refleja las opiniones de 125 usuarios finales verificados con sede en México. Todos los encuestados poseen influencia en la compra o autoridad para la toma de decisiones dentro de sus organizaciones, lo que asegura que la información sea pertinente y útil.

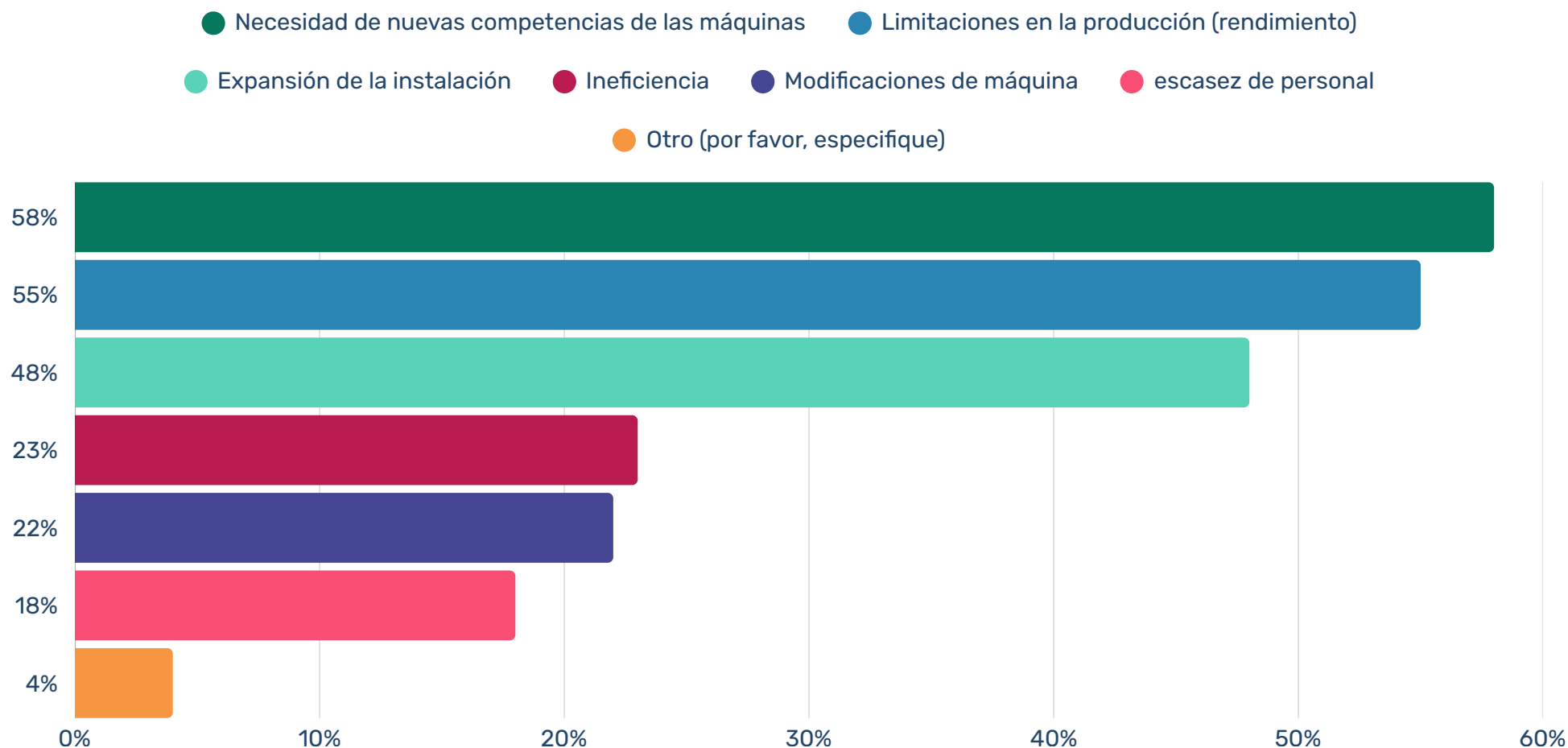
Los encuestados son suscriptores de la reconocida marca de PMMI Media Group: Mundo EXPO PACK.

Se trata de profesionales comprometidos de la industria, no de meros lectores: participantes activos que utilizan nuestro contenido para obtener orientación sobre tendencias en equipos, selección de proveedores y estrategias de inversión de capital.

El resultado es una perspectiva cualificada y rica en datos sobre los comportamientos de compra, las prioridades y las frustraciones reales de quienes influyen en las decisiones sobre equipos en sectores como alimentos y bebidas, atención médica y fabricación industrial en México.

¿Por qué las organizaciones adquieren equipos nuevos?

¿Cuáles son los factores que generalmente llevan a su organización a contemplar la inversión en nuevos equipos? (Seleccione todas las opciones que correspondan)

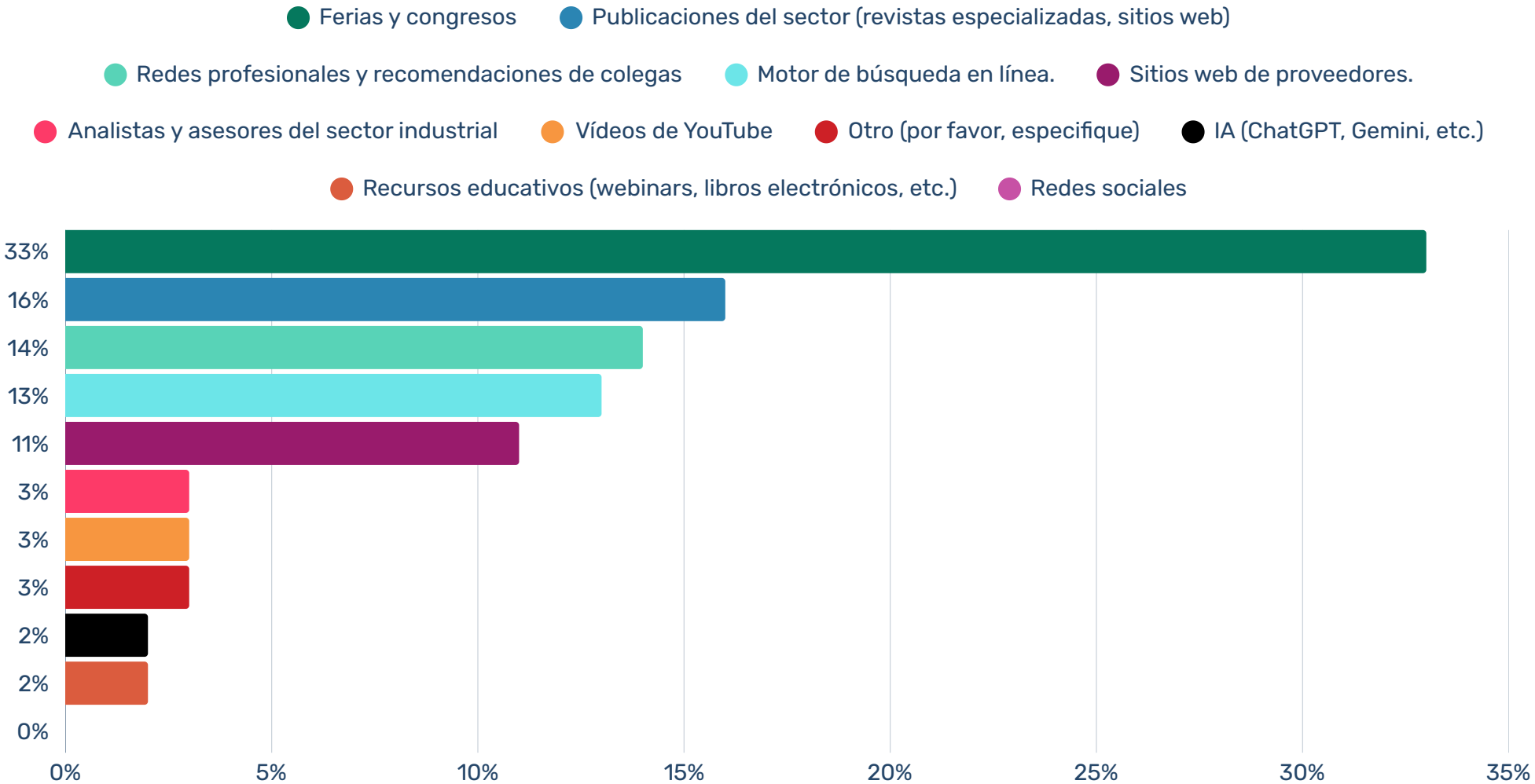


Tips clave para el proveedor

Centre su mensaje en cómo su equipo aborda problemas comunes, como los cuellos de botella en la producción, mejora las capacidades y optimiza la eficiencia. Resalte las soluciones a los desafíos laborales y los beneficios de modernizar su maquinaria obsoleta.

Dónde observan los compradores

Cuando su organización comienza a investigar opciones de equipos, ¿cuáles son sus fuentes de información preferidas? (Seleccione todas las opciones que apliquen)

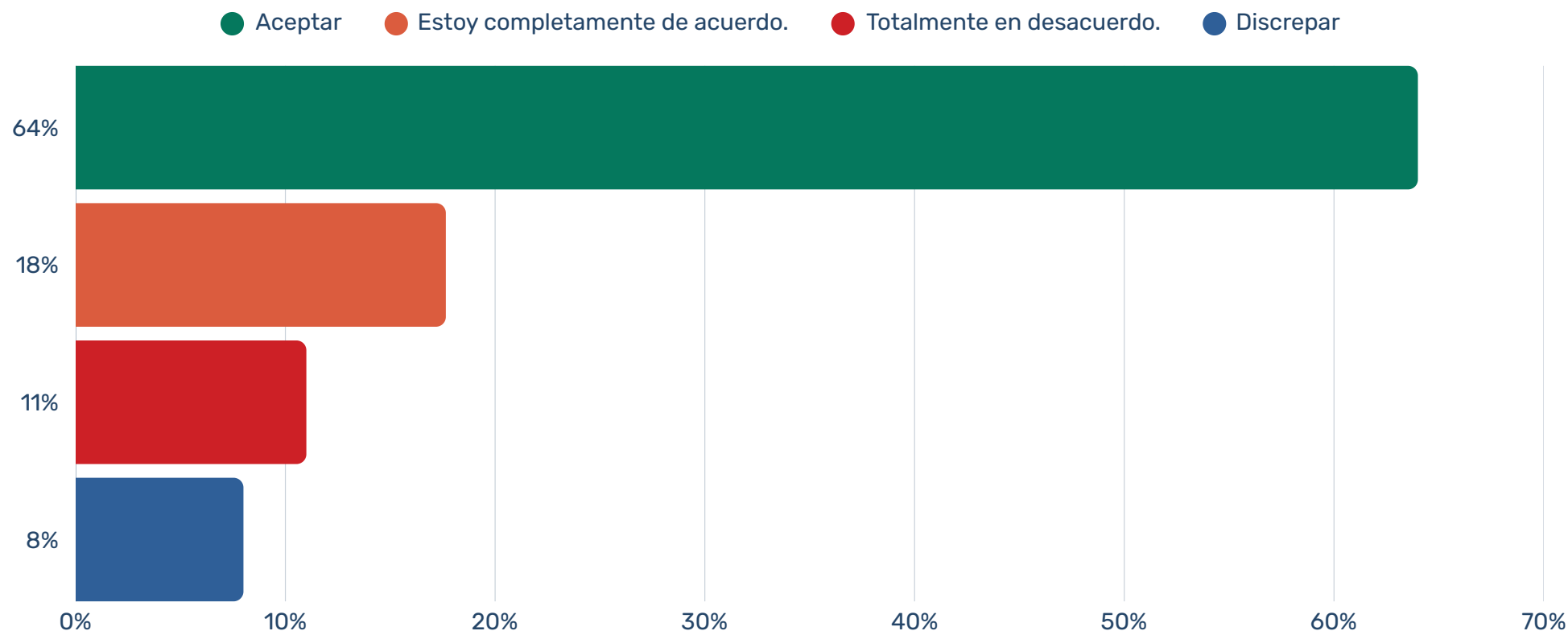


Tips clave para el proveedor

Un enfoque multicanal resulta fundamental. Mantenga una presencia robusta en ferias comerciales, promueva el boca a boca positivo a través de un servicio excepcional, optimice su sitio web para los motores de búsqueda y garantice que su contenido sea valioso y fácilmente accesible. No subestime la creciente influencia de las búsquedas en línea y las publicaciones del sector.

El poder del contenido del proveedor.

¿En qué medida está de acuerdo o en desacuerdo con que los seminarios web, los estudios de casos o el liderazgo intelectual de los proveedores de maquinaria impacten su investigación inicial sobre una empresa proveedora?

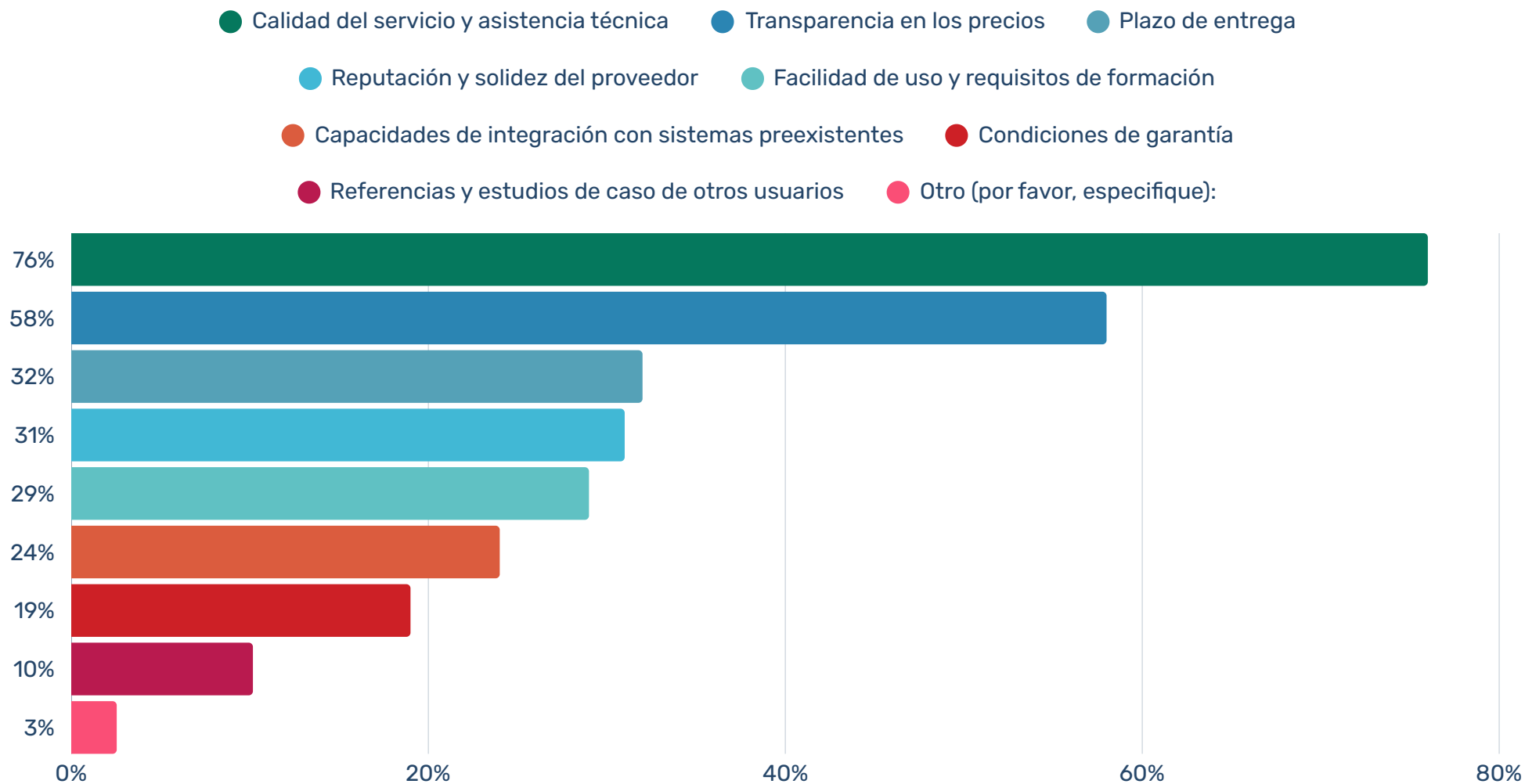


Tips clave para el proveedor

Invierta en marketing de contenidos de alta calidad. Los seminarios web, los estudios de caso exhaustivos y los artículos de liderazgo de pensamiento concisos son altamente efectivos para influir en la percepción de los compradores y suscitar un interés inicial en su empresa.

Lo que más les interesa a los compradores

Al considerar posibles proveedores de equipos, ¿cuáles son los tres factores más significativos que afectan la decisión?



Tips clave para el proveedor

Comunique los precios con la máxima claridad posible, enfatice el valor a largo plazo de su equipo a través de un servicio y soporte robustos, una fiabilidad comprobada y una sólida reputación empresarial. Resalte la integración fluida y los plazos de entrega razonables como factores diferenciadores esenciales.

Facilitando el proceso de adquisición: 5 temas clave

Los compradores proporcionaron diversas recomendaciones sobre cómo los vendedores podrían optimizar el proceso de compra.

#1 TRANSPARENCIA

Un tema general y un comentario textual recurrente de nuestra audiencia encuestada señalaron la necesidad de información clara, directa y honesta, especialmente en lo que respecta a precios, limitaciones, costos totales y plazos de entrega.

CONSEJO PARA EL PROVEEDOR

Implemente una política de transparencia en precios y alcance. En su sitio web o propuesta inicial, detalle de manera clara los precios del modelo base, las opciones comunes con sus costos e indique explícitamente qué no está incluido (por ejemplo, instalación, personalización específica más allá de las opciones estándar, capacitación especializada). Para los servicios, ofrezca precios diferenciados o tarifas por hora claras. Esta honestidad desde el principio genera confianza y gestiona las expectativas, incluso si su precio no es el más competitivo.

“

Ser mas claros, atender realmente todas la dudas, entregar la información el uso y manejo del equipo y no ocultar los precios de instalación o capacitación del mismo equipo

”

Facilitando el proceso de adquisición: 5 temas clave

Los compradores proporcionaron diversas recomendaciones sobre cómo los vendedores podrían optimizar el proceso de compra.

#2 COMUNICACIÓN

Los compradores también demandaron información más accesible (en línea, videos, especificaciones detalladas), una mejor comunicación a lo largo del proceso y mayor capacidad de respuesta por parte de los proveedores.

CONSEJO PARA EL PROVEEDOR

Cree un centro de información de autoservicio integral. Además de los folletos de marketing, desarrolle una sección detallada en su sitio web que incluya especificaciones técnicas, requisitos de energía, dimensiones, rendimiento típico y dibujos CAD o renderizados 3D descargables. Asimismo, ofrezca una biblioteca de videos informativos breves que exhiban las características clave, la configuración y la resolución de problemas básicos. Esto permitirá a los compradores potenciales llevar a cabo una investigación preliminar sin la presión de una venta inmediata.

“

Velocidad en las cotizaciones y
entregar tiempos de entrega reales
para realizar nuestras proyecciones

”

Facilitando el proceso de adquisición: 5 temas clave

Los compradores proporcionaron diversas recomendaciones sobre cómo los vendedores podrían optimizar el proceso de compra.

#3 POBLACIÓN

Los usuarios finales desean observar el equipo en funcionamiento, ya sea mediante demostraciones en vivo, videos, visitas a fábricas o programas de prueba y préstamo.

CONSEJO PARA EL PROVEEDOR

Establezca un programa de demostración tanto virtual como presencial. Invierta en la producción de demostraciones en video de alta calidad de sus equipos en diversos escenarios operativos, resaltando diferentes aplicaciones y tipos de productos. Para maquinaria más compleja, ofrezca visitas virtuales a sus instalaciones o a las de sus clientes (con autorización). Siempre que sea posible, considere implementar un programa piloto o una opción de alquiler con opción a compra para equipos más pequeños, que permita a los clientes evaluar su idoneidad en su propio entorno.

“

visitas o demostración de equipos demo para verificar si el equipo cumple con las expectativas del equipo que se busca o cubra las necesidades que se tienen para la compra

”

Facilitando el proceso de adquisición: 5 temas clave

Los compradores proporcionaron diversas recomendaciones sobre cómo los vendedores podrían optimizar el proceso de compra.

#4 ASOCIACIONES

Los compradores buscan proveedores que se comporten como socios, comprendan sus procesos y necesidades particulares, y ofrezcan soluciones a medida.

CONSEJO PARA EL PROVEEDOR

Adopte un enfoque de ventas que enfatice el descubrimiento. Capacite a su equipo de ventas para que se centre en comprender el proceso completo y los objetivos comerciales del cliente, en lugar de promover productos específicos de inmediato. Motívelos a formular preguntas incisivas sobre los obstáculos actuales, los planes de crecimiento futuros y los desafíos de integración. Posicione a su equipo como solucionadores de problemas y consultores, brindando perspectivas y recomendaciones, incluso si esto implica sugerir soluciones que no dependan exclusivamente de su equipo.

“

El soporte en el diseño específico para obtener los mejores resultados y no llevarnos sorpresas cuando el equipo está en nuestra planta.

”

Facilitando el proceso de adquisición: 5 temas clave

Los compradores proporcionaron diversas recomendaciones sobre cómo los vendedores podrían optimizar el proceso de compra.

#5 SOPORTE POSTVENTA

Los encuestados enfatizaron la relevancia del soporte continuo, las instrucciones de mantenimiento precisas y la formación integral posterior a la compra.

CONSEJO PARA EL PROVEEDOR

Ofrezca un paquete de soporte y capacitación posventa estructurado. Describa de manera clara los distintos niveles de soporte disponibles tras la compra, incluyendo garantías, contratos de mantenimiento, disponibilidad de repuestos y asistencia técnica. Proporcione diversas opciones de capacitación (por ejemplo, formación de instalación in situ, módulos en línea, talleres avanzados para usuarios) y asegure el acceso a recursos digitales, como instrucciones simplificadas y videos instructivos para problemas comunes.

“

Exposición de productos con una amplia explicación de trabajo de cada equipo a su como de los productos en venta y una capacitación por los proveedores para convencimiento del o los productos

”