



Propuesta de Digitalización

**La capacidad ya existe.
Hagamos que también exista digitalmente.**

Sitio web · Contenido técnico · RFQ digital · SEO · AI Search · LinkedIn · Directorios industriales · Base para publicidad

Propuesta estratégica preparada por TOP SITIO

Agosto 2026

01 / Punto de partida

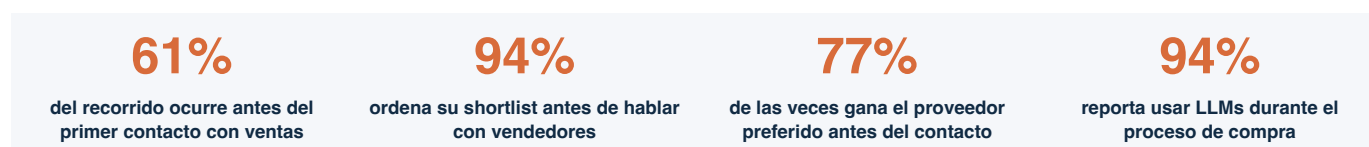
IDEA CENTRAL

EKcompany ya tiene la capacidad industrial. El reto es hacerla fácil de encontrar, entender y cotizar antes de la primera llamada.

EKcompany parte de una posición sólida: más de 20 años de operación, certificación ISO 9001:2015, capacidad reportada superior a 500 mil piezas mensuales, tolerancias de ± 0.05 mm y experiencia con clientes como P&G, Zoppas Industries, KHS y The Gund Company. Estos datos deberán validarse con EKcompany antes de publicarse en el sitio final.

La propuesta de TOP SITIO es convertir esa capacidad instalada en una infraestructura comercial digital: un sitio propio con contenido técnico profundo por proceso, un flujo de Solicitud de Cotización (RFQ), una base SEO preparada para búsquedas tradicionales y asistentes de IA, presencia B2B consistente y, posteriormente, campañas de adquisición medibles.

Cómo compra hoy un cliente B2B



El Buyer Experience Report 2025 de 6sense estudió cerca de 4,000 compradores B2B. La lectura útil para EKcompany no es que la web reemplace a ventas: es que una parte decisiva de la evaluación ocurre antes de hablar con un proveedor. El sitio debe ayudar a EKcompany a entrar y mantenerse en esa lista corta.

Fuente: 6sense, 2025 B2B Buyer Experience Report.

Qué propone TOP SITIO

- Convertir cada proceso en contenido técnico útil para compradores, ingeniería y calidad.
- Centralizar la presencia de EKcompany en un sitio propio, actualizable e indexable.
- Habilitar una Solicitud de Cotización (RFQ) con carga de planos y especificaciones.
- Construir la base para SEO, AI Search, LinkedIn y directorios industriales.
- Activar publicidad solo cuando el sitio ya pueda explicar, convertir y medir.

02 / Profundizar cada proceso

El prototipo actual ya presenta las disciplinas principales. El siguiente paso es pasar de tarjetas breves a páginas técnicas que respondan las preguntas que un comprador o ingeniero necesita resolver antes de pedir una cotización.

Proceso	Base actual	Contenido propuesto
Maquinados CNC	Torneado/fresado, tornos Haas, ± 0.05 mm	Piezas y materiales · capacidades de equipo · tolerancias validadas · ejemplos · flujo de maquinado
Corte Láser	Corte de precisión, sin rebabas	Materiales y espesores · formatos · tolerancias · tiempos típicos sujetos a proyecto · galería
Troquelado y Estampado	Troqueles propios, producción en serie	Diseño de troquel → producción · capacidades · volúmenes · materiales · industrias
Acabados Electrolíticos	Anodizado, cromo duro, niquelado, bicromatizado, electropulido, pasivado	Función de cada acabado · materiales · aplicaciones · controles de laboratorio
Metrología y calidad	Infraestructura mencionada	Qué se mide · con qué equipo · trazabilidad · documentación · certificados · flujo de control

Formato de contenido

- Una página o sección dedicada por proceso, con lenguaje técnico pero legible.
- Diagramas simples de flujo: entrada de material → proceso → control de calidad → salida.
- Fotografía y video real de planta por proceso para demostrar capacidad instalada.
- Glosario técnico corto y FAQs cuando ayuden a explicar la capacidad.
- Catálogo técnico descargable como segundo nivel de detalle; la web será la capa indexable y actualizable.
- Arquitectura preparada para versión en inglés si EKcompany decide atacar compradores internacionales o proyectos de nearshoring.

03 / Sitio vivo + RFQ digital

Un sitio que se mantiene al día

La web debe convertirse en la fuente comercial actualizada de EKcompany. Certificados renovados, maquinaria, capacidad, fotografías, procesos y casos pueden actualizarse sin rehacer un catálogo completo.

- Certificados y documentos vigentes.
- Nueva maquinaria, capacidades y procesos.
- Casos o proyectos autorizados, respetando confidencialidad.
- Cambios básicos administrables por EKcompany; TOP SITIO queda como soporte para cambios estructurales.
- Analítica desde el inicio para medir páginas vistas, fuentes de tráfico y envíos de RFQ.

En SEO, actualizar por actualizar no garantiza posicionamiento. La prioridad será contenido útil, técnicamente correcto, indexable y alineado con búsquedas reales.

Solicitud de Cotización (RFQ) en línea

HERRAMIENTA COMERCIAL

Seleccionar proceso → adjuntar plano/especificación → completar datos → enviar RFQ → recibir confirmación automática.

El objetivo es reducir fricción y permitir que un prospecto envíe un proyecto sin necesitar una llamada previa.

- Carga de archivos: PDF, DWG, DXF, STEP, IGES e imágenes, sujeto a validación técnica y límites de seguridad.
- Selección de servicio: Maquinados CNC, Corte Láser, Troquelado/Estampado, Acabados o proyecto integral.
- Campos para material, cantidad/volumen, tolerancias relevantes, fecha objetivo y comentarios.
- Confirmación automática al prospecto y enrutamiento interno al responsable correcto.
- Aviso de privacidad, controles de seguridad y medición de conversión: visita → inicio de RFQ → envío completo.

04 / SEO industrial, AI Search y arquitectura ES/EN

SEO industrial

La estrategia debe partir de cómo un comprador describe una necesidad técnica. En lugar de concentrar todo en una sola página, cada capacidad debe tener una URL y contenido suficiente para responder una intención concreta de búsqueda.

- Mapa de keywords por proceso, material, aplicación e industria.
- Titles, meta descriptions, H1/H2 y URLs consistentes.
- Enlazado interno entre procesos, calidad, industrias y RFQ.
- Datos estructurados cuando sean aplicables.
- Google Search Console y analítica para detectar consultas reales y nuevas oportunidades.

AI Search / GEO

El objetivo no es prometer que EKcompany “aparecerá en ChatGPT”. La propuesta es publicar información clara, verificable y estructurada para que buscadores y sistemas de respuesta basados en IA puedan comprender mejor sus capacidades y citar fuentes públicas cuando corresponda.

- Tablas de capacidades y especificaciones publicables.
- FAQs técnicas y definiciones.
- Contenido validado por EKcompany y consistente entre páginas.
- Evidencia: certificaciones, procesos, fotografías, casos y documentos autorizados.

Arquitectura bilingüe ES / EN

Si EKcompany busca proyectos internacionales, exportación o nearshoring, conviene preparar desde el inicio una arquitectura bilingüe. La versión en inglés debe usar terminología técnica propia del mercado objetivo, no una traducción literal.

- /es/maquinados-cnc ↔ /en/cnc-machining
- /es/corte-laser ↔ /en/laser-cutting
- /es/troquelado-estampado ↔ /en/stamping-tooling
- /es/acabados-electroliticos ↔ /en/electroplating-finishing
- Hreflang, metadatos y navegación coherente por idioma.

05 / Presencia B2B fuera del sitio

El sitio propio será la fuente principal de información. Las plataformas externas deben ampliar descubrimiento y credibilidad, no sustituirlo.

LinkedIn

- Crear u optimizar la página empresarial de EKcompany.
- Alinear banner, descripción, servicios, certificaciones y enlaces con la nueva identidad del sitio.
- Publicar procesos, maquinaria, calidad, certificaciones, proyectos autorizados y capacidades.
- Conectar perfiles clave de dirección/comercial con la página para reforzar confianza B2B.

Directorios industriales

Thomasnet es especialmente relevante para supplier discovery en Norteamérica: Thomas reporta 1.4 millones de compradores registrados, más de 1.5 millones de sesiones mensuales de sourcing y más de 78,000 categorías industriales. Kompass aporta cobertura B2B internacional y puede evaluarse según los mercados objetivo de EKcompany.

Fuentes: Thomas, 2025; Kompass corporate solutions.

RECOMENDACIÓN

No asumir que un directorio es obligatorio.

Seleccionar canales después de definir países, industrias, tipo de comprador y retorno potencial.

06 / El motor para arrancar con publicidad

La publicidad tiene más sentido cuando el destino ya explica capacidades, demuestra calidad y permite solicitar una cotización. Mandar tráfico pagado a un sitio incompleto puede elevar el costo por oportunidad y dificulta medir qué funciona.

Canal	Referencia	Para qué sirve	Recomendación
Google Ads	Industrial & Commercial 2025 (EE.UU.): CPC US\$5.70 · CVR 7.17% · CPL US\$85.63	Capturar búsquedas específicas de proceso.	Primera prueba pagada cuando existan páginas de proceso + RFQ medible.
LinkedIn Ads	El costo depende de audiencia, país, puja y formato; no se fija un CPC como promesa.	Llegar por cargo, empresa, industria y cuentas objetivo.	Probar después de definir ICP; contenido técnico y formatos documentales pueden ser útiles.
Thomasnet / Kompass	Canales de supplier discovery y bases B2B.	Visibilidad ante compradores que ya investigan proveedores.	Evaluar perfil/listado según mercado antes de comprar pauta.
AI Search / LLMs	6sense 2025: 94% reporta usar LLMs durante el proceso B2B.	Apoyar investigación y comparación de proveedores.	Priorizar contenido técnico claro; no tratar anuncios de IA como canal principal.

Benchmark Google Ads: WordStream/LocaliQ 2025. Los datos son referencias de EE.UU., no una proyección ni garantía para EKcompany en México.

Orden recomendado

- Base activa: sitio + contenido técnico + RFQ + medición + LinkedIn.
- SEO y AI Search: estructura, páginas por capacidad y contenido verificable.
- Canales industriales: elegir directorios según mercado objetivo.
- Primera pauta: Google Search; después LinkedIn para cuentas/cargos objetivo.
- IA: vigilar nuevos formatos publicitarios, pero invertir primero en contenido y medición.

07 / Roadmap de implementación

Fase	Objetivo	Entregables principales	Dependencias
01 · Base digital	Convertir capacidad en información y RFQ	Arquitectura · UI/UX · desarrollo · procesos · calidad · certificaciones · RFQ · responsive · analítica · SEO técnico	Información técnica validada · fotos · certificados · dominio/accesos
02 · Posicionamiento	Aumentar descubrimiento y confianza	SEO continuo · LinkedIn · contenido técnico · directorios · versión EN si aplica	Mercados objetivo e ICP definidos
03 · Adquisición	Generar y medir oportunidades	Google Ads · LinkedIn Ads selectivo · landing pages · remarketing si aplica · dashboard	Base terminada · conversiones configuradas · presupuesto

Qué cambia para EKcompany

Hoy / riesgo	Con TOP SITIO
Capacidad difícil de evaluar en línea.	Páginas técnicas por proceso + evidencia.
Información dispersa o estática.	Sitio propio, indexable y actualizable.
Cotización dependiente de contacto manual.	RFQ digital con archivos y clasificación.
Presencia B2B fragmentada.	Sitio + LinkedIn + canales seleccionados.
Pauta sin infraestructura de conversión.	Campañas después de contenido, RFQ y medición.
Oportunidad internacional limitada por idioma.	Arquitectura ES/EN preparada para mercado objetivo.

08 / Información necesaria + medición

Información a validar con EKcompany

- Años de operación, ISO vigente, capacidad mensual, tolerancias y capacidades publicables.
- Lista final de procesos, maquinaria, materiales, dimensiones y volúmenes.
- Certificaciones y documentos autorizados para descarga.
- Clientes/logos con autorización de uso.
- Fotografías/video de planta, equipo, procesos y piezas; o autorización para producirlos.
- Casos publicables sin violar NDA.
- Responsable interno para validar terminología técnica.
- Correos/responsables para RFQ, dominio, hosting y accesos actuales.
- Aviso de privacidad y lineamientos legales/comerciales.

Cómo mediremos si funciona

- RFQs completos recibidos.
- Conversión de páginas de proceso a RFQ.
- Consultas orgánicas relevantes e impresiones en Search Console.
- Descargas de catálogo/fichas técnicas.
- Contactos atribuibles a LinkedIn, directorios y campañas.
- Costo por lead y costo por RFQ en pauta.
- Calidad comercial del lead: proceso, volumen, industria y fit.

No se prometen posiciones específicas en Google, apariciones garantizadas en asistentes de IA, volúmenes de leads ni ROI antes de contar con datos propios. Los benchmarks sirven para planear; las decisiones se tomarán con métricas reales de EKcompany.

09 / Alcance comercial y siguiente paso

PROPUESTA

Construir una infraestructura comercial digital que refleje la capacidad real de EKcompany y facilite que un comprador la descubra, la evalúe y solicite cotización.

Sitio, contenido técnico, RFQ, SEO, AI Search, LinkedIn, directorios y publicidad deben trabajar como un sistema. La automatización de la operación interna de EKcompany es un proyecto independiente y se presenta por separado.

Inversión y calendario

La inversión y el calendario final se definen después de validar el número de páginas/procesos, producción de foto/video, versión bilingüe, integraciones del RFQ y alcance de soporte. De esta manera la cotización corresponde al alcance real y no a supuestos.

Concepto	Alcance	Tiempo	Inversión
Fase 01 · Base digital	Sitio + procesos + RFQ + SEO técnico + analítica	Por definir	\$ Por definir
Fase 02 · Posicionamiento	SEO + LinkedIn + contenido + directorios + EN según alcance	Por definir	\$ Por definir
Fase 03 · Adquisición	Setup/gestión de campañas; inversión en medios se cotiza aparte	Por definir	\$ Por definir

Siguiente paso

1. Validar con EKcompany la información técnica y comercial.
2. Definir el alcance de la Fase 01.
3. Cerrar calendario, inversión y responsables.
4. Iniciar arquitectura, contenido y diseño.

10 / Fuentes y notas

Las cifras externas se incluyen como contexto para la decisión y no como promesas de desempeño. Las cifras internas de EKcompany deben ser aprobadas antes de publicación.

6sense — 2025 B2B Buyer Experience Report

Estudio global de cerca de 4,000 compradores B2B. Sustenta punto de primer contacto (61%), shortlist ordenada antes del contacto (94%), proveedor preferido que termina ganando (77%) y uso de LLMs (94%).

<https://6sense.com/science-of-b2b/buyer-experience-report-2025/>

WordStream / LocaliQ — Google Ads Benchmarks 2025

Benchmark de EE.UU. para Industrial & Commercial: CTR 6.23%, CPC US\$5.70, CVR 7.17%, CPL US\$85.63. Referencia; no proyección para México.

<https://www.wordstream.com/blog/2025-google-ads-benchmarks>

Thomas — Industrial Buyer/Supplier Network

Thomas reporta 1.4M compradores registrados, 1.5M sesiones mensuales de sourcing y más de 78,000 categorías industriales.

<https://blog.thomasnet.com/connects-us-buyers-suppliers>

Kompass — Corporate Solutions

Referencia para cobertura y directorio B2B internacional; validar mercado/plan aplicable antes de contratar.

<https://www.solutions.kompass.com/>

Validaciones antes de presentar / publicar

- Confirmar todos los datos internos y logos/clientes autorizados.
- No publicar especificaciones confidenciales.
- Validar mercado objetivo antes de contratar directorios o pauta.
- Definir si inglés entra en Fase 01 o Fase 02.
- Completar inversión, calendario, forma de pago, propiedad de entregables, hosting/mantenimiento y vigencia de propuesta antes de firma.