

ACADEMIA HIGHTECK · GUÍA GRATUITA · DEMANDA Y LEADS

Qué material sí deja contactos en industrial (y por qué el folleto en PDF no)

Los seis tipos que funcionan de verdad, empezando por la calculadora — el que mejor convierte porque el visitante se lleva una cifra que puede mostrar dentro de su empresa.



Highteck® · formación en operación y marketing industrial para fábricas y pymes de Latinoamérica · academia.highteck.com.co

Casi todas las fábricas ofrecen lo mismo a cambio del correo: «descargue nuestro catálogo». Nadie deja su correo por un catálogo — lo pide cuando ya decidió que le interesa comprar, y para entonces la relación ya existe.

ACADEMIA HIGHTECK · CURSO 4 · MÓDULO 2

Qué material sí deja contactos en industrial

El folleto en PDF no atrae a nadie: lo que funciona resuelve algo antes de la venta

TIPO 1
Calculadora
 Le pone número a su problema con sus propios datos: costo de las paradas, desperdicio al año, retorno del cambio. Es el que mejor convierte porque se lleva una cifra que puede mostrar adentro.

TIPO 2
Diagnóstico
 Una autoevaluación que le dice en qué nivel está y qué le falta. Sirve de excusa perfecta para la primera conversación técnica.

TIPO 3
Documento técnico
 El estudio serio sobre el problema, con datos y método. Es lo que el ingeniero descarga, lee y comparte con su comité.

TIPO 4
Informe del sector
 Cifras propias de su industria y su región. Da autoridad y suele traer prensa y menciones de otros.

TIPO 5
Plantilla
 El formato que ya usan sus mejores clientes: lista de verificación, matriz de evaluación, formato de auditoría. Ahorro de trabajo inmediato.

TIPO 6
Seminario en línea
 Una hora resolviendo un problema real frente a pares. Deja contactos calificados y, grabado, sigue trabajando meses después.

Academia Highteck
Regla: si no le sirve al cliente aunque nunca le compre, no va a dejar su correo por eso

Los seis tipos de material que sí dejan contactos en un mercado industrial.

La regla que decide si algo funciona

Si el material **no le sirve al cliente aunque nunca le compre**, no va a dejar su correo por él. Ese es el filtro. Todo lo demás son detalles de formato.

Los seis que sí funcionan

1. Calculadora

Le pone número a su problema con sus propios datos: cuánto le cuestan las paradas al año, cuánto desperdicia, cuánto recuperaría con el cambio. Es el que mejor convierte porque el visitante se lleva una cifra concreta que puede llevar a su comité — y esa cifra la calculó usted.

2. Diagnóstico o autoevaluación

Un cuestionario corto que le dice en qué nivel está y qué le falta. Da una excusa natural para la primera conversación técnica: «vi su resultado, ¿le explico los dos puntos donde más se pierde?».

3. Documento técnico

El estudio serio sobre el problema, con datos y método. Es lo que el ingeniero descarga, lee y reenvía a su comité. No es un folleto disfrazado: si tiene más logotipos que datos, no funciona.

4. Informe del sector

Cifras propias de su industria y su región, publicadas una vez al año. Da autoridad, suele traer prensa y menciones, y se convierte en la razón por la que otros lo enlazan.

5. Plantilla

El formato que ya usan sus mejores clientes: lista de verificación de arranque, matriz de evaluación de proveedores, formato de auditoría. Ahorro de trabajo inmediato y visible.

6. Seminario en línea

Una hora resolviendo un problema real frente a pares del sector. Deja contactos muy calificados —quien dedica una hora tiene el problema— y grabado sigue trabajando durante meses.

Cómo empezar con uno solo

Elija la calculadora y hágala simple: tres campos de entrada, una fórmula que ya usa internamente y un resultado claro. Publíquela sin registro obligatorio y pida el correo solo para enviar el detalle. Se construye en una semana y da más conversaciones que un año de folletos.

ACADEMIA HIGHTECK · GUÍA GRATUITA · DEMANDA Y LEADS

Qué material sí deja contactos en industrial

Los seis tipos que funcionan de verdad...

1

Calculadora

Le pone número a su problema con sus propios datos: cuánto le cuestan las paradas al año, cuánto desperdicia, cuánto recuperaría con el cambio. Es el que mejor...

2

Diagnóstico o autoevaluación

Un cuestionario corto que le dice en qué nivel está y qué le falta. Da una excusa natural para la primera conversación técnica: «ví su resultado, ¿le explico los...

3

Documento técnico

El estudio serio sobre el problema, con datos y método. Es lo que el ingeniero descarga, lee y reenvía a su comité. No es un folleto disfrazado: si tiene más...

4

Informe del sector

Cifras propias de su industria y su región, publicadas una vez al año. Da autoridad, suele traer prensa y menciones, y se convierte en la razón por la que otros lo...

5

Plantilla

El formato que ya usan sus mejores clientes: lista de verificación de arranque, matriz de evaluación de proveedores, formato de auditoría. Ahorro de trabajo...

Academia Highteck

academia.highteck.com.co/guias

Lo esencial de esta guía en una imagen

Preguntas frecuentes

¿Debo pedir el correo antes o después de mostrar el resultado?

Después. Mostrar primero el resultado y pedir el correo para enviar el detalle completo convierte mucho mejor que bloquear la herramienta, y deja mejor sabor aunque no dejen los datos.

¿Cuántos campos debe tener el formulario?

Los mínimos para calificar: correo corporativo, empresa y cargo. Cada campo adicional reduce la conversión, y los datos que faltan se consiguen en la conversación.

El curso completo: generación de demanda y leads

Cómo construir la calculadora paso a paso, las secuencias de correo que la acompañan y cómo medir qué material trae los mejores contactos. 9 horas.

[Ver el curso →](#)

¿Lo quiere para varias personas de su empresa? Pedimos una cotización con precio por participante y factura en academia.highteck.com.co/contacto.php, o escríbanos por WhatsApp al +57 312 517 5367 · comercial@highteck.com.co