

Cómo aumentar el volumen de negocio vendiendo fuera de España

En este el ebook gratuito se muestra cómo vender fuera de España sin necesidad de tener una presencia comercial en otros países

Una de las mejores formas de incrementar el volumen de negocio es abriendo el radio de influencia en el extranjero. Por eso, desde Soluciones.PaginasAmarillas.es, han desarrollado este ebook gratuito que enseña a utilizar los directorios internacionales.

Cuando alguien se plantea expandir su negocio vendiendo sus productos o servicios en otros países, seguro que una de las primeras cosas que le han venido a la mente es el coste que eso le supondría; coste de abrir una oficina comercial en otro país, contratar gente que domine el idioma y conozca el mercado, montar una página web en el idioma correspondiente, costes logísticos y un largo etc.

Sin embargo, hoy en día se pueden reducir esos costes al mínimo y contar con una buena presencia online. Tan sólo es necesario conocer las ventajas y beneficios de los directorios internacionales, así como la mejor manera de utilizarlos.

Gracias al uso de directorios internacionales, es posible comenzar a comercializar los productos o servicios de una manera cómoda y rápida en otros lugares del Mundo. Además, con estas herramientas conseguimos visibilidad entre los potenciales clientes en otros países, utilizando plataformas de calidad que cuentan con elevados números de visitas. Sólo hay que asegurarse de seguir los pasos que se describen en el ebook.

En este ebook gratuito el lector encontrará:

Introducción a los directorios internacionales

¿Qué necesitas para vender en el extranjero?

¿Qué son los directorios internacionales y qué pueden aportarte?

¿Cómo darte de alta en directorios internacionales?

Consejos para destacar frente a la competencia

Resumen y conclusiones

No hay que pensarlo más para lanzarse al mercado internacional, gracias al ebook gratuito para pymes. En él se descubrirán los requisitos que debe cumplir una empresa, los requisitos legales, qué se deben tener en cuenta y los mejores consejos para alcanzar el éxito en cualquier negocio.

¿Por qué conformarse sólo con el mercado español? Las transacciones online representan el 7,4% de

las compras totales en todo el mundo, lo que supone unos 1.316 trillones de dólares, por lo que sólo atendiendo a estos datos y al coste de comenzar la andadura de un negocio en el mercado internacional, ya merece la pena por lo menos, tenerlo en cuenta.

Sobre Páginas Amarillas

Páginas Amarillas es una empresa con casi 50 años en el mercado nacional. Está especializada en ayudar a las pymes y autónomos en su proceso de transformación digital. Para lograrlo, cuenta con una fuerza de ventas altamente cualificada con capilaridad nacional y con un gran conocimiento de las necesidades que los diferentes sectores empresariales demandan.

Ofrece soluciones que se adaptan a las necesidades de las pymes y autónomos en términos de visibilidad y cobertura, gracias a un equipo formado por especialistas en marketing digital, con soluciones integrales que responden a cualquier necesidad: soluciones digitales como diseño web, SEO (optimización de motores de búsqueda), campañas de publicidad display, videos, banners, redes sociales y blog; soluciones de visibilidad a través de [PaginasAmarillas.es](https://paginasamarillas.es), Páginas Amarillas, 11888 y Europages; y soluciones locales aplicando estrategias y herramientas de marketing directo.

La compañía forma parte del grupo Hibu, multinacional con sede en Reino Unido y con presencia en Estados Unidos.

Datos de contacto:

Soluciones Páginas Amarillas

<https://soluciones.paginasamarillas.es/>

Nota de prensa publicada en: [Madrid](#)

Categorías: [Finanzas](#) [Marketing](#) [Emprendedores](#) [E-Commerce](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>