El portal de compras de empresa doiser.com supera los 87.000 usuarios

La herramienta especializada en compras para pymes y autónomos dispara también su presencia en redes sociales con más de 500.000 seguidores

Después de cerca de 4 años en el mercado, el portal doiser.com se ha convertido en un referente para empresas y profesionales de nuestro país que buscan una herramienta que les permita agilizar sus procesos de compra y contratación ajustando al máximo los costes. Más de 85.000 usuarios registrados ya utilizan habitualmente esta popular herramienta, y sus más de 500.000 seguidores en redes sociales avalan la penetración que está teniendo este nuevo modelo de trabajo.

Las grandes empresas disponen de departamentos de compras que se encargan de la selección de proveedores, de negociar con ellos, y de ponerlo todo a disposición del resto de personal de la empresa. En el mundo de las pymes y autónomos estos procesos de compras están mucho menos profesionalizados, y usualmente son llevados a cabo por los propios directivos o personal administrativo de manera poco eficiente.

Doiser.com da respuesta a este problema con un modelo simple y efectivo: el comprador accede a través del portal a una selección de proveedores categorizados por tipo de servicio, desde la que puede pedir presupuesto sin compromiso o realizar directamente su compra según desee. Los proveedores, cuya calidad de servicio garantiza la propia comunidad de usuarios, ofrecen importantes descuentos y ofertas exclusivas en este canal, con lo que los compradores pueden acceder a unas condiciones de compra muy favorables independientemente de su tamaño y volumen de compra.

Por su parte, las empresas que ofrecen sus servicios a través de doiser.com pueden llegar de manera directa a un público muy amplio, lo que les permite aumentar su cartera de clientes y sus ventas en sector empresa aprovechando la gran audiencia del canal.

Una herramienta gratuita basada en un concepto win-win

Los usuarios, pueden por un lado despreocuparse de la búsqueda y negociación con proveedores en aquellas compras que no son estratégicas para su negocio y, por el otro, los precios que consiguen son muy inferiores a los precios de tarifa a los que tendrían acceso habitualmente. Los descuentos y ofertas que ofrecen los proveedores en doiser.com varían en función del servicio, pero son siempre de alto valor añadido y la mejora de condiciones está garantizada.

Doiser.com trabaja en un entorno digital y en un momento de máxima expansión de las redes sociales, canales que permiten un contacto muy directo entre los usuarios. Por este motivo, el portal

realiza exhaustivos controles de satisfacción y facilita herramientas a través de las que los usuarios pueden valorar en todo momento la calidad del servicio prestado por cada proveedor.

Datos de contacto:

Ignasi Comellas Compte

Socio - Responsable de Comunicación

937847448

Nota de prensa publicada en: [08221](#)

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

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>