

Marketing de Guerrilla para PYMEs: Cómo aumentar las ventas

Joshua Novick CEO de Antevenio explica a las PYMEs cómo crecer más de un 50 por ciento en un año en una guía gratuita y accesible a cualquier empresa, para que puedan poner en marcha estrategias de marketing para impulsar su negocio. Dando respuesta a preguntas tan habituales entre los empresarios como pueden ser ¿Cómo hace la competencia para vender más que yo? ¿Por qué la tienda del local del al lado está llena y la mía no? Joshua Novick desvela lo que ha aprendido durante su carrera profesional.

¿Cómo hace la competencia para vender más que tú? El CEO de Antevenio, Joshua Novick, ha respondido a esta pregunta para ayudar a PYMEs y pequeños negocios a crecer más de un 50 por ciento en un año. En una guía de carácter muy práctico, este referente del negocio digital recoge las estrategias de marketing de “guerrilla” que hubiera aplicado a su primer negocio, una tienda de corbatas en el centro de Madrid, de haber sabido lo que hoy sabe. Joshua Novick extiende estas claves a cualquier tipo de negocio, con ejemplos muy concretos en diversos sectores.

“Con una lectura de poco más de 15 minutos, cualquier empresa podrá marcar la diferencia entre desaparecer o crecer”, adelanta. El CEO de Antevenio asegura que, por muy modestos que sean los resultados, “siempre se multiplica la inversión que hemos hecho para poner en práctica estas estrategias gracias por ejemplo a plataformas de Email Marketing”. “Cuando yo empecé me hacía esas mismas preguntas, como por qué no entran más personas a mi tienda, o el negocio de al lado tiene el doble de clientes que el mío, pero muchos años después ya sé el porqué”, indica Joshua Novick.

La guía es gratuita y se puede descargar aquí, para que cualquier PYME pueda acceder a ella. En la misma, Joshua Novick plantea distintas tácticas de marketing de “guerrilla” a seguir y consejos, todos ellos “rápidos, súper económicos y fáciles de aplicar”, resume. Por ejemplo, con una simple estrategia de ‘captación’ y un desembolso reducido a la medida de cualquier PYME, Joshua Novick muestra cómo se puede conseguir una importante facturación adicional. El CEO de Antevenio habla también de técnicas de Email y SMS Marketing.

La línea estratégica de Antevenio, a través de su filial tecnológica MDirector, contempla desde hace años el apoyo a las pequeñas y medianas empresas en su proceso de digitalización en marketing digital.

¿Vas a dejar esta oportunidad de aprender este verano diferentes técnicas para aumentar las ventas de tu empresa? Descarga la guía Marketing de Guerrilla para PYMEs ahora.

Datos de contacto:

Eva Saéz

Responsable Comunicación Corporativa Grupo Antevenio
914149117

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

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

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>