Publicado en Pozuelo de Alarcón, 28224 - Madrid el 19/05/2014

Potenciar la marca y conseguir nuevos Clientes

Abrir negocios en nuevos sectores y clientes ha pasado de ser una opción a convertirse en una obligación para todos aquellas empresas que buscan un futuro mejor para sus negocios, pero es algo que sin duda no resulta fácil de lograr y menos aún si no conocemos otros sectores o no disponemos de los medios o contactos necesarios para acceder a él.

Llegar a un nuevo sector o un nuevo Cliente y tratar de comercializar en él nuestros productos y/o servicios requiere de:

Conocimiento del mercado.
Competidores.
Fórmulas de certificación y homologación.
Adaptación comercial.
Utilizar herramientas de divulgación.

por otro lado, llegar y empezar desde cero en un sector desconocido supone una inversión en tiempo y costes que probablemente relenticen y dificulten la rentabilidad de la iniciativa. Es por todo ello que disponer de un socio comercial sin duda facilitará todas las acciones y acelerará la rentabilidad de las actividades comerciales.

Siendo conscientes de todo ello, una empresa española desea establecer acuerdos con empresas que estén interesadas en ampliar su lista de Clientes en el mercado español, centrados especialmente en el mundo TIC, telecomunicaciones, software, servicios, desarrollos. Pretenden ser su verdadero Socio ayudándolas a darse a potenciar su marca y encontrar nuevos Clientes mediante servicios comerciales, de videomarketing y de community manager.

Además de ayudar comercialmente a localizar potenciales Clientes, pretenden realizar campañas para potenciar el negocio de sus representados mediante:

La creación de un video corporativo de su negocio que posicionan en diferentes portales de video y con el que llevan a cabo actividades de videomarketing.
Diseñan un artículo con el que realizar labores de divulgación en redes sociales mediante servicios de community manager.
Envían además dicho artículo, como nota de prensa, a diferentes medios de comunicación españoles.

Toda la información en el siguiente enlace:

http://www.mesanatech.com/blog/abrimos-la-puerta-al-mercado-espanol/

Datos de Contacto:

Nombre: Nicolás Gómez Acosta
Cargo: Director General
Teléfono: +34 629 04 40 15
Skype: nicolas.gomez.acosta
Email: ngomez@mesanatech.com

Datos de contacto:
Nicolás Gómez Acosta
Potenciar tu marca y conseguir nuevos Clientes
629044015

Nota de prensa publicada en: Pozuelo de Alarcón, 28224 - Madrid

Categorías: Comunicación Marketing Emprendedores E-Commerce

NotasdePrensa
https://www.notasdeprensa.es