

Tusideas.es ayuda a pymes y franquicias a transformar un negocio tradicional en online

La elección de un buen dominio para una web, adaptarla a los parámetros de Google, definir al detalle los productos y servicios que se ofertan o definir el público objetivo del negocio son algunas de las recomendaciones que hay que tener muy en cuenta para operar con éxito en el mundo online

Tusideas.es, empresa 100% española, fundada hace más de 15 años y especializada en ofrecer diversos servicios integrales para pymes, autónomos, emprendedores y franquicias, es consciente de que la crisis del coronavirus va a suponer un antes y un después en la forma de hacer negocios y que habrá que adaptarse a los nuevos tiempos, donde la apuesta por el mundo online ha de ser firme y decidida.

En este sentido, los profesionales de Tusideas.es han elaborado una guía práctica con consejos útiles y las claves necesarias para que un negocio tradicional se transforme en online, sin perder su esencia. Tal y como asegura Franck Pitance, Fundador y Socio Director de Tusideas.es, “hoy en día es fundamental que las pymes, franquicias, autónomos y emprendedores apuesten por las herramientas online, para que sus negocios sigan activos y continúen siendo competitivos en el mercado. Ya no vale con la forma de operar que existía antes del covid-19; ahora todo ha cambiado y lo tradicional tiene que dar paso al online”.

Por eso, las claves que se ofrecen desde Tusideas.es a pymes, franquicias, autónomos y emprendedores se resumen en ocho puntos básicos:

La elección de un buen dominio para crear una página web potente y profesional, que esté acorde con la imagen corporativa del negocio tradicional.

Adaptar la web a los principales parámetros de Google, que cambian con frecuencia y, por tanto, hay que estar al día de estos cambios para no perder efectividad ni posicionamiento.

Tener bien detectados cuáles son los servicios o productos que ofrece el negocio tradicional y que suponen el mayor porcentaje de ventas del negocio.

Determinar si es necesario disponer de una tienda virtual o de una página corporativa, ya que no todos los negocios que venden productos necesitan una tienda virtual; por ejemplo, los restaurantes, negocios de artesanía y productos personalizados difíciles de medir son propensos a montar tiendas virtuales que se quedan escasas de contenido y la experiencia de usuario se ve limitada al mostrar estas debilidades. Por eso, para este tipo de negocios es mucho mejor una página corporativa, donde muestren sus trabajos en forma de portfolio o galería, ya que así podrán mostrar su valor añadido de artesanía.

Por el contrario, si necesita una tienda virtual la introducción del stock será un paso inicial al que se dedicará mucho tiempo, pero que será necesario. Lo ideal es funcionar desde el principio con buenos protocolos que seguir en el futuro, que sepamos que ofrecen buenos aspectos visuales.

Tener un buen material gráfico y de contenido escrito, que sea siempre único para la web.

Contar con un proceso de compra fácil, sencillo y que potencie la facilidad de la compra de un e-

commerce.

Asegurarse de que la página web es de propiedad, ya que existen multitud de plataformas, como páginas amarillas, QDQ, etc. que no pertenecen al cliente final y se está pagando "por algo que nunca será tuyo".

Definir cuál es el público objetivo por rangos de edad, con el fin de elegir las redes sociales en las que enfocarse: público joven para Instagram; de edad media avanzada para Facebook; Twitter es fundamental para según qué tipo de actividades (prensa, libros, comunicación), y público profesional de edad media para LinkedIn.

En palabras de Nacho García, Director Web de Tusideas.es, "el proceso de adaptar un negocio tradicional al online no es complicado, sencillamente han de seguirse unos pasos lógicos y coherentes para que se haga correctamente y puedan continuar compitiendo en el mercado con garantías de éxito".

Por eso, "en Tusideas.es estamos preparados para ayudarles a dar este paso tan importante y necesario actualmente, poniendo todas nuestras herramientas online a su disposición para que sus negocios puedan seguir abiertos y superen esta difícil coyuntura", concluye el Fundador y Socio Director de Tusideas.es.

Datos de contacto:

Tusideas
915227148

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

Categorías: [Nacional](#) [Franquicias](#) [Comunicación](#) [Marketing](#) [Emprendedores](#) [E-Commerce](#) [Recursos humanos](#) [Consultoría](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>