

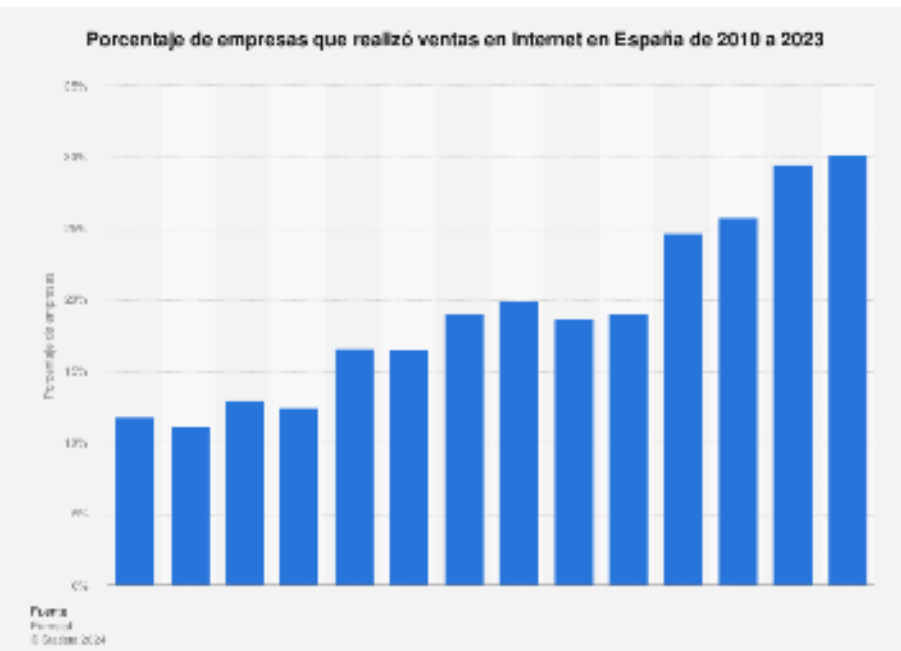
Segmentación de mercados:

Como en cualquier negocio, es importante saber a quién va dirigido nuestros servicios. La segmentación de mercado nos permitirá posicionarnos como la solución ideal para pequeños emprendedores online. Al entender quiénes son, qué necesitan y cómo podemos ayudarlos, no solo construiremos relaciones de confianza, sino que también fomentaremos el éxito de nuestros clientes y el crecimiento sostenible de nuestro negocio.

En un mundo digital saturado donde todo el mundo puede emprender, es importante que sepan cómo hacerlo para así no tener pérdidas. Además, esta tendencia va en aumento al ser fácil de empezar, pero no de mantener.

Por ello, queremos prestar toda nuestra atención a esos jóvenes emprendedores en ecommerce sin ningún conocimiento en la economía, financiación, marketing, aspectos legales... Donde se les asesora de manera que los planes sean adaptados a sus presupuestos y planes.

En la siguiente grafica podemos observar cómo los negocios digitales están en aumento por lo que debemos tener en cuenta ya que la mayoría de estos suelen ser nuevos emprendimiento.



Aunque todo esto no significa que deben ser solo nuevos negocios, si no también emprendedores en crecimiento y avanzados. Negocios que ya tienen ingresos, pero enfrentan desafíos como la baja visibilidad o falta de estrategia digital o empresas más consolidadas que buscan diversificar sus ofertas o entrar a nuevos mercados.

