

¿Cómo vender servicios por Internet?

Tener un perfil online permite mejorar la reputación y multiplicar los impactos en el número de clientes. Plataformas de contratación como Zaask permiten, además, que el profesional seleccione las demandas de los clientes a los que quiere optar

El comercio electrónico está en pleno crecimiento en nuestro país. Un total de 16,5 millones de españoles han realizado estas operaciones alguna vez en su vida, siendo la contratación de servicios una de las principales gestiones online. Por ello, tener un perfil profesional en Internet se ha convertido en un elemento imprescindible para lograr más clientes. Para destacar frente a la competencia, Zaask, plataforma de contratación online de servicios de proximidad, ha hecho una recopilación de las ventajas de crear un perfil en Internet que permita a los profesionales incrementar la venta de sus servicios.

Un perfil online permite mejorar la reputación y multiplicar los impactos en el número de clientes. A través del perfil los profesionales pueden describir su negocio, presentar sus ventajas comerciales, indicar sus credenciales y formación, mostrar las opiniones de sus clientes... Acciones que aumentarán la probabilidad de obtener más solicitudes sobre sus servicios y en consecuencia incrementar su cartera de clientes.

Internet permite segmentar el público y, por tanto, hacer ofertas para cada tipo de usuario. Un perfil permite que el profesional encuentre trabajos a diario, seleccionar las áreas de negocio donde quiere centrarse, elegir en qué localidades desarrollar su labor y explicar qué tipo de trabajo realiza pero, además, en una plataforma como Zaask, le permite elegir el tipo de proyecto que más le interesa al profesional, por ejemplo: un proyecto más técnico, o algo más grande o más pequeño, o en una región determinada.

La web, la mejor forma de conectar con los clientes. La mejor forma de saber qué opinan los clientes de un producto o servicio es conocer qué dicen sobre él en Internet (página web, diferentes plataformas, redes sociales, etc.). Éstas son la mejor manera de descubrir qué tal es el servicio antes de contratarlo por lo que muchos clientes consultan la web antes incluso de contactar con el profesional. Por eso, es fundamental cuidar la información presente ahí para que sea más fácil para el cliente conocer la calidad del profesional.

El portfolio está disponible en cualquier momento. Muchas veces los clientes quieren ver qué trabajos has realizado anteriormente para valorar si eres el profesional que necesitan. Tener un perfil permite que éste, esté disponible en cualquier momento en el que alguien quiera consultarlo, eliminando las distancias entre cliente y profesional.

Libertad para elegir el trabajo deseado. En plataformas como Zaask, los profesionales pueden elegir qué servicio quieren dar, dónde y cuándo y puede negociar con el cliente el precio final. Este tipo de webs de contratación de servicios pone en conocimiento de los profesionales los trabajos que demandan los clientes y si el profesional está interesado y disponible, contactará con él. De esta manera el profesional también controla qué trabajos le interesan más.

Luis Martins, co-fundador de Zaask, explica que "las plataformas de contratación son una buena opción para los profesionales que no tienen estructura para gestionar su presencia online e incrementar con ella su volumen de negocios. Con Zaask ahorran tiempo y dinero ya que a través de

este medio pueden tener oportunidades a diaria y acceder a las demandas de los clientes con buena probabilidad de ser seleccionados”.

Datos de contacto:

Yolanda Acosta

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

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

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>