

Crowdland lanza un Servicio de Consultoría para proyectos digitales de pymes y startups

La compañía ofrece su experiencia en entornos de emprendimiento de ámbito internacional para ayudar en la toma de decisiones, desde la definición de la idea inicial hasta su lanzamiento y promoción para posicionarlo en el mercado

Crowdland, agencia de marketing tecnológico que desarrolla productos digitales a medida para terceros y que lanza al mercado sus propios proyectos de innovación, acaba de poner en marcha su nuevo Servicio de Consultoría para pymes y startups, avalado por profesionales senior con más de 15 años de experiencia en entornos digitales de emprendimiento de ámbito internacional. Con la creación de esta nueva área de la compañía, su objetivo es dar un paso más en el asesoramiento que ya venía proporcionando a sus clientes, ampliándolo a nuevos perfiles de empresas que necesitan apoyo en la toma de decisiones relacionadas con proyectos basados en la economía digital.

El Servicio de Consultoría está dirigido, por un lado, a startups que tienen una idea y quieren ponerla en marcha; o tienen aprobado un producto mínimo viable (MVP) y quieren formar el equipo de desarrollo para lanzarlo al mercado; o cuentan ya con un equipo pero desean optimizar su metodología de trabajo y orientarla a resultados. Y por otro, a agencias de publicidad y marketing interesadas en reforzar su equipo digital, dotándolo de las competencias adecuadas y de unas metodologías adaptadas a las tendencias actuales para sacar el máximo partido a sus recursos.

"Crowdland es mucho más que una agencia desarrolladora de apps, plataformas web y otros productos digitales. Tenemos filosofía de startup, diseñamos y validamos en el mercado nuestros propios proyectos de emprendimiento, lo que nos permite utilizarlos como un laboratorio de innovación donde experimentar con la tecnología y el conocimiento de negocio para encontrar el aspecto que marque la diferencia y ofrecer ese aprendizaje como valor añadido a nuestros clientes", explica Koldo Ugarte, Head of Business de la compañía.

En este sentido, Crowdland ha acumulado un amplio conocimiento del proceso de desarrollo de un producto digital, desde la definición de la idea inicial hasta su lanzamiento y promoción para posicionarlo en el mercado. Se trata de un camino complejo que, mal gestionado, puede terminar en un fracaso que podría haberse evitado con el asesoramiento adecuado.

"Muchos proyectos digitales fracasan por una mala gestión de los tiempos de desarrollo y planificación, por falta de comunicación y coordinación entre los equipos, por errores en la toma de decisiones del día a día, etc. Tener muy bien estudiadas todas las fases y utilizar herramientas colaborativas de gestión y ejecución de proyectos para poder avanzar sin encontrar piedras en el camino nos permitirá cumplir nuestras expectativas iniciales en los plazos previstos y con garantías de calidad de acabado de nuestro producto digital", explica Mariano Peláez, UX Director de Crowdland.

Asesoramiento especializado en todas las fases del proyecto

El Servicio de Consultoría de Crowdland ofrece asesoramiento a pymes y startups en todas las fases de que consta un proyecto digital:

Definición. Hay que dar forma a la idea, a la solución que propone y el valor que ofrece al mercado planteándose objetivos realistas y validando la viabilidad tecnológica de la solución planteada.

Planificación. Concretar la organización de las tareas y plazos para ejecutarlas, aportando los recursos necesarios para alcanzar los objetivos.

Experiencia de Usuario (UX). De ella va a depender en gran medida el éxito del producto digital, por lo que hay que definir bien el flujo de navegación y prestar mucha atención a la usabilidad.

Interfaz de Usuario (UI). El diseño es clave para atraer al target, por eso debe cuidarse el look & feel y estar bien adaptado al perfil de usuario.

Desarrollo. Es la parte técnica, y la más compleja. Es importante apostar por una metodología ágil, con desarrollos evolutivos que se puedan ir testando, para su posterior validación, implementación e integración

Pre-lanzamiento. Contar con una muestra real de usuarios potenciales que validen la solución ayudará a identificar posibles mejoras antes de llegar al mercado.

Lanzamiento y promoción. Una vez lanzado el producto y en pleno funcionamiento, es importante acompañarlo con acciones promocionales de marketing digital para contribuir a posicionarlo en su nicho de mercado.

Datos de contacto:

CROWDLAND

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

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

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>