

## **Ideas para nuevos negocios en el sector servicios**

**Las empresas pueden girar en torno a productos o servicios. Los servicios tienen su raíz en el conocimiento como un valor**

Las empresas pueden girar en torno a productos o servicios. Los servicios tienen su raíz en el conocimiento como un valor. Muchos emprendedores especializados en un tema en concreto, deciden montar su propia empresa con la finalidad de asesorar a los clientes. En Empresariados te damos cinco ideas de negocio para montar empresas de servicio.

### **Empresa de trabajo temporal**

La conocida como ETT, tiene una función de intermediación entre aquellas empresas que buscan candidatos de trabajo para cubrir puestos vacantes y aquellos profesionales, en búsqueda activa de empleo, que quieren estar informados de posibles ofertas. Las empresas de trabajo temporal realizan una función muy importante en un contexto profesional dinámico y cambiante.

### **Agencia matrimonial**

Las agencias matrimoniales han ido derivando en nuevas fórmulas de negocio pero la esencia sigue siendo similar. Ofrecer a los contactos la posibilidad de conocer parejas compatibles. La empresa debe cuidar que los perfiles registrados sean reales.

### **Servicio de dietética y nutrición**

Una consulta totalmente especializada para informar a los clientes sobre hábitos de vida saludables vinculados con la alimentación no solo en un proceso de dieta ya que este servicio también tiene un valor de prevención de la salud a través del autocuidado constante gracias a la dieta mediterránea. Una idea de negocio para la que se requiere también, una formación específica.

### **Academia de idiomas**

Una academia de idiomas que ofrece formación para alumnos de todas las edades y de todos los niveles. También para aquellos alumnos que quieren prepararse para la realización de un examen oficial.

### **Despacho de abogados**

Montar un despacho de abogados para ofrecer asesoría legal a los clientes que acuden para recibir información personalizada sobre casos de distinta temática. En este caso, conviene determinar el factor precio y el target, es decir, el público objetivo. Ya que ambos aspectos son valores diferenciales.

El contenido de este comunicado fue publicado primero en la página web de Empresariados

**Datos de contacto:**

Nota de prensa publicada en:

Categorías: [Emprendedores](#) [Recursos humanos](#)

---

**NotasdePrensa**

<https://www.notasdeprensa.es>