

La captación comercial en la era del Marketing 3.0 con Tu Web Startup

El marketing adapta formas de expresión más sofisticadas, y los negocios que no inviertan en herramientas para una captación comercial segmentada, están destinados al fracaso

Existe una duda recurrente dentro del mundo empresarial, una que nunca ha dejado de abrumar a los dueños de empresas, pequeños comerciantes o incluso Influencers y esa es "¿Por qué la mayoría de los negocios no llegan a alcanzar las ventas que necesitan para ser rentables?" Y la realidad es tan simple como que la competencia en el mercado termina por crear estrategias de Marketing, Publicidad comercial o Captación de potenciales clientes, que son efectivamente favorables para cualquier proyecto.

El apoyo de un base de datos de empresas en la captación comercial

También llamado "Directorio de empresas" este es uno de los recursos más beneficiosos tanto para las compañías como para los particulares, y propiamente se estructura en un almacenamiento de contenido gigante que aglutina una significativa cantidad de compañías o marcas con toda la información necesaria al respecto de esta, es decir que es una Base de datos de empresas, en donde estarán los datos al respecto del nombre del negocio, su Email, su teléfono, la categoría a la que pertenece, la valoración media y número de reviews, entre muchos otros.

Para que una base de datos realmente tenga valor para una estrategia de captación comercial, ha de estar segmentada por un sector de actividad

La información realmente útil que es necesaria para aumentar las ventas, como el teléfono, la ubicación, el Email, el nombre y la categoría, son importantes y sin duda pueden encontrarse con una búsqueda profesional, pero datos tales como la valoración media o Rating, el número de reviews, el URL (en Google Maps), el Iframe, su disponibilidad de Google Business para reclamar el negocio e incluso el horario de apertura, son datos a un nivel superior de información y por supuesto, no están abiertamente accesibles para cualquiera, hasta ahora.

Desde los Listados de negocios que pueden ser elegidos cuando se tiene una categoría fija en mente, hasta un Listado de Empresas a Medida por sector y país, esta información se logra adquirir actualmente y por costos razonables. De hecho, tomando el ejemplo de una de las categorías más complicadas para captar posibles clientes, el área Fiscal, el Comprar bases de datos de asesorías (las cuales hacen mención de los Asesores Fiscales) son una gran oportunidad y tan solo con un par de clics se pueden encontrar en formato XLS, trayendo toda la información antes mencionada en una descarga simple al computador, y si, con un especial enfoque en España.

En pocas palabras las ventas aumentan realmente cuando la clientela va en crecimiento, cuando los pedidos son constantes y los pagos son provechosos, y esto se logra a través de valiosa información como lo son los Listados de empresas con Email, puesto que, todo el proceso comercial de captar clientes se ve automatizado y simplificado a manera, que los servicios ofertados por una compañía o

persona, puedan ser visibles ante los potenciales clientes correctos, los que pagan y buscan constantemente servicios de ese tipo y no, aquellos que no tienen nada que ver con dicha categoría y todo incluso con un simple correo electrónico.

En el Marketing Digital, puede que una de las estrategias más conocidas sea el uso de correos electrónicos para atraer posibles clientes, dándoles a conocer la marca a la vez que buscan atraerlos a sus servicios con el uso de regalos, promociones e incluso descuentos de un 50% en el servicio o más.

Es allí, cuando entra en juego el valor de un Listado organizado, detallado, actualizado, y dentro de la categoría correcta, un Listado de Emails de empresas, debido a que, permite exceptuar en su mayoría este tipo de fallos que concluyen en que los potenciales clientes se sientan atacados o incluso observados por la compañías o personas que ofrecen de forma incorrecta sus servicios, como llega a suceder cada día, en cada instante. Lo que quiere decir, que algo tan común como un Listado de Emails, también aumentará las ventas.

Toda empresa o emprendedor busca aumentar sus ventas, y eso no es discutible, lo que hace caer todo el peso de la captación de clientes al Marketing y la Publicidad en el punto de ¿A quién debe ir dirigida? Además de la calidad de esta. Es en dicho punto donde entran los Listados de Empresas, como el medio de encontrar información de vital importancia rápidamente y con una simple descarga al ordenador si se desea, no obstante,

En su mayoría este tipo de listados se encuentran por orden de popularidad, es decir, en un orden acorde a la amplitud del mercado, mostrando categorías como Listados de Asesores fiscales, Centros de educación, Centros de salud, Clubes deportivos, Listados de Escuelas de música, Centros de estudios profesionales tanto públicos como privados, Listados de Hoteles y espacios de Coworking. No obstante, esta es solo la punta del iceberg, ya que existen de igual forma categorías para Listados de Negocios de ferretería, relojería, floristerías, gimnasios, herbolarios, panaderías e imprentas, Tiendas de ropa, de Equipos móviles y deportivas.

El desarrollo correcto de las estrategias es tan solo el punto de cierre, en donde gracias a un listado de empresas con email, una persona o marca puede colocar su producto de una forma atractiva frente a la persona que realmente quiere adquirirlo, y con eso, se puede asegurar que sin importar lo que se ofrezca al público, mientras sea de calidad y esté bien ubicado, las ventas se verán en aumento.

Datos de contacto:

Jose Luis
Bases de Datos de Empresas
625768035

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

Categorías: [Comunicación Marketing E-Commerce Consultoría](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>