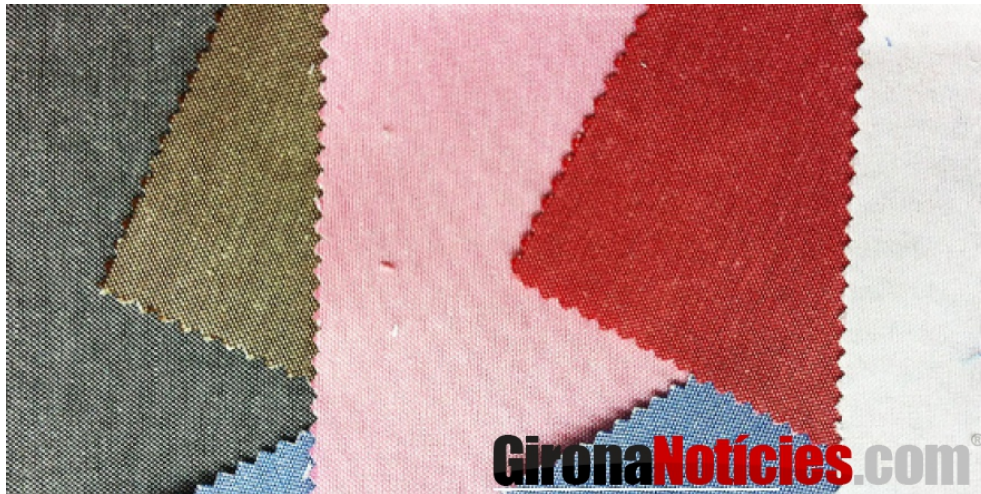


## Del negocio tradicional a la tienda online: pequeños negocios se unen a la competencia

Noticias 24hs | 30-04-2019 | 15:06



Abrir un negocio puede ser un poco complejo para personas que no cuentan con el dinero suficiente para invertir y que se mantienen en lo tradicional. No obstante, en estos tiempos, la competencia se ha hecho muy agresiva, por lo que deberás utilizar cada una de las herramientas que tengas a la mano.

Desde hace algunos años hasta ahora, la competencia en el mercado ha sufrido un gran cambio, y es que ha pasado de ser a nivel físico para convertirse en algo mucho más digital. Sin embargo, es justo este aspecto lo que hace que muchas empresas cuenten con la oportunidad de introducir sus productos sin temor a la competencia de otros actores más grandes.

### Capacidad de competencia

Gracias al uso de Internet como un medio que te ayuda a potenciar la visibilidad de tu tienda o marca, la competencia del mercado ha cambiado para tiempo. No importa mucho si en el ámbito físico tienes un negocio pequeño que apenas comienza a tener forma, puesto que el tamaño no tendrá nada que ver.

En general, dentro de la web lo importante es que seas capaz de utilizar los medios disponibles de la mejor manera posible para obtener los resultados que buscas. Todo ello, mediante el uso de un correcto diseño web, el posicionamiento SEO, el manejo de las redes sociales de manera inteligente, entre otros.

Todos estos factores te permiten encontrar un lugar en el mercado digital que puede hacer crecer tu negocio, aunque debes estar seguro de que es lo que quieres lograr, cuánto tiempo vas a invertir y el presupuesto para el proyecto, puesto que no es solo sentarse y esperar resultados.

### Búsqueda de asesoramiento

Para poder llevar a tu negocio hacia el sitio que esperas es probable que necesites asesoramiento. Sin embargo, debes tener en cuenta que no puedes aceptar cualquier ayuda que pueda llegar a ti.

Primeramente, debes asegurarte de que la empresa o persona que te ofrece el servicio sea el adecuado para lo que buscas conseguir. Asimismo, es fundamental que cuentes con las opiniones de otros clientes del sitio y puedas contar con él en el momento que lo necesites.

Todo esto evita que puedas ser estafado o engañado con un trabajo que no es el deseado. Determina si la inversión vale la pena antes de aventurarte a hacerla.

### Ejemplo de emprendimiento

Un ejemplo claro de lo que puede llegar a hacer una buena asesoría de negocios web y el uso de un portal para ventas es Trozos y Telas, una compañía dedicada a la venta de telas de la más alta calidad desde 1974 en Manresa, siendo una empresa tradicional que mantenía relaciones comerciales con personas de la comunidad.

Sus primeros pasos en Internet se dieron en el 2011, aunque no fue hasta años más tarde que, con la ayuda de algunos clientes conocedores del sector, pudieron darle vida a su tienda online y comenzó a crecer de manera impresionante.

Actualmente, poseen una tienda bien constituida que obtiene hasta 500.000 visitas anuales, gracias a la calidad de sus productos y al buen posicionamiento web que han logrado.

Por otra parte, en su portal podrás encontrar ofertas y promociones de telas de diferentes tipos, las cuales serán perfectas para que puedas confeccionar todo lo que gustes a bajo coste. Asimismo, sus ideas de expansión están presentes, ya que presentan algunas demandas importantes fuera de las fronteras españolas, comenzando con Francia.

### Trabajo duro

Todos estos logros han sido gracias al trabajo duro de equipo que integra la tienda, lo cual debe ser algo a lo que le prestes la debida atención. Ten en cuenta que es algo a lo que le debes poner dedicación y sobre todo tener mucha paciencia, ya que con el asesoramiento necesario y el trabajo oportuno podrás ver los resultados en poco tiempo sin importar el tamaño que tenga tu compañía en este momento.

Autor: Redacción