

Las 5 claves en la elección de proveedores de soluciones TIC para empresas

Bajo el paraguas de su Online Business Training, el próximo miércoles 17 de enero Nominalia ofrecerá a Pymes y emprendedores un seminario que abordará las claves en la búsqueda de nuevos mercados a través de la elección adecuada de partners TIC

Contar con herramientas externalizadas pero de control propio, servicios “todo en uno” y personalizados a las necesidades de cada cliente, así como una actualización constante, entre los principales requisitos de selección de proveedores

Barcelona, 16 de enero de 2013.- El contexto tecnológico-empresarial actual está cambiando. El mismo marco de crisis que está cerrando gran cantidad de empresas TIC está viendo cómo, sin embargo, aumenta el emprendimiento empresarial así como la cantidad de Pymes que se inician en el mundo online como forma de incrementar los beneficios. Estos emprendedores y empresas que están redefiniendo el mercado se ven en la obligación de buscar nuevos nichos y posibilidades de negocio en un área que muchos no conocen todavía bien, como es el del e-Commerce y la presencia online.

Bajo el paraguas de su escuela de negocios online “**Online Business Training**”, Nominalia ofrecerá, en un seminario denominado “Estrategias de Negocio”, las claves en la búsqueda de posibles nuevos mercados, las tendencias del mundo online, así como los principales productos y servicios de interés para satisfacer las necesidades del cliente final.

Claves en la elección de proveedores de soluciones TIC para empresas

En este sentido, Nominalia destaca la necesidad de sacar el máximo partido de los recursos disponibles, a través de la selección del mejor partner de soluciones tecnológicas online.

1. **Herramienta externa pero de control propio:** La posibilidad de poder gestionar tú mismo una herramienta externa asegura que los resultados se ajustarán a tus necesidades finales y ahorrarás tiempo en el proceso, pero siempre es necesario el asesoramiento del experto. Busca un partner que te proporcione una herramienta fácil, intuitiva y bien estructurada, para que puedas sacar adelante tu propio sitio web tú mismo, pero con un servicio de atención al cliente muy activo para que puedan atender tus dudas de forma ágil y rápida.
2. **Servicios Todo en uno:** Hosting, dominios, email, página web, comercio electrónico, redes sociales, marketing online, protección de marca... Son muchos los conceptos y áreas que se tratan en el día a día del negocio online. ¿Para qué tener un proveedor para cada cosa? Bien al contrario, procura ahorrar tiempo y gastos a través de un proveedor capaz de solucionararte cuantos más temas, mejor. Las empresas integradas son el futuro.

3. **Personalización:** Que busques un proveedor fuerte y grande no significa que tengas que conformarte con una atención menos personalizada. Procura que tu partner cuente con soluciones que se adecúen a las verdaderas necesidades de tu negocio, porque no todos los negocios son iguales, ni todos los empresarios tienen los mismos objetivos.
4. **Actualización constante:** ¿Te da la sensación de que la competencia va siempre por delante de ti? Analiza cuáles son las herramientas más potentes y completas del mercado, los partners más innovadores, y apuesta por el que te ofrezca la solución más completa. Nunca es tarde para cambiar de proveedor cuando se trata de mejorar la cartera de productos para tus clientes.
5. **Valor añadido:** En tu negocio no estás solo. Identifica al socio correcto para tu negocio más allá de una oferta de precios y servicios, y considera qué más puede aportarte para hacer vuestra relación más fructífera. Temas como la formación o la consultoría personalizada para la realización de propuestas de servicios potenciarán tus capacidades como empresa y las de tus empleados, ayudándote a abordar tareas y nichos de mercado a los que no te habías asomado hasta el momento.

Toda esta información se ampliará y explicará en detalle en el próximo seminario que la *Online Business Training* de Nominalia realizará el día 17 de enero a las 15:00 horas. El seminario estará abierto a todo el mundo y es totalmente gratuito. Las inscripciones pueden hacerse en el siguiente link:

<https://www3.gotomeeting.com/register/644124590>

Acerca de Nominalia

Nominalia forma parte del Grupo DADA. El Grupo DADA es una compañía líder en la gestión de la presencia en Internet de personas y empresas, y tiene sedes en el Reino Unido, Francia, Italia, Portugal y Holanda a través de las marcas Namesco Limited, Register.it y el Grupo Amen.

Con un equipo de profesionales especialistas en presencia online, Nominalia propone a sus clientes una oferta de servicios de calidad accesibles desde la Red y con una gestión a través de herramientas fáciles e intuitivas. Además de ser un registrador acreditado por la ICANN, Nominalia posee una extensa lista de reconocimientos y garantías internacionales que aseguran su presencia en Internet.

Toda la información sobre Nominalia, en www.nominalia.com, o a través de su canal en Facebook, <http://www.facebook.com/nominalia>.

Más información para prensa:

Javier Fraile / Mónica Sánchez

AxiCom para Nominalia

+34 91 490 27 11 / 91 661 17 37

javier.fraile@axicom.es / monica.sanchez@axicom.com