



Conseguir lo imposible

By Carbajo Regaño, Luis

Plataforma Editorial S.L., 2015. soft. Condition: New. El uso de las nuevas tecnologías y su aprovechamiento para vender online no requiere de grandes recursos para comenzar. En la actualidad, existen empresas y herramientas que hacen el trabajo por ti, para que, independientemente del tamaño de tu empresa, puedas vender online, sea cual fuere tu producto, y participar en el mercado internacional. Puedes conseguir clientes en Rusia, China o Alemania usando plataformas digitales de bajo coste que reúnen a empresas y clientes de todo el mundo. Buena parte de este tráfico comercial se gestiona a través de marketplaces y en España la más importante plataforma de compraventa entre empresas y profesionales es SoloStocks. En este libro, Luis Carbajo, su consejero delegado, nos presenta diez casos de pequeñas empresas que han «conseguido lo imposible»: alcanzaron un público más amplio, aumentaron sus ventas e internacionalizaron su actividad gracias al mundo digital y con muy poca inversión. Diez ejemplos de las posibilidades que ofrecen las nuevas tecnologías para triunfar en el mundo de los negocios. Un libro para aquellos que tienen una pequeña empresa, creen que es imposible vender on-line y ya mucho menos exportar. Aquí podrán ver casos concretos que prueban que sí...



READ ONLINE
[6.01 MB]

Reviews

The book is great and fantastic. it had been writtern extremely perfectly and valuable. I am very happy to let you know that here is the finest pdf i have read through within my own life and can be he very best book for actually.

-- Miss Rossie Fay

Most of these pdf is the best ebook offered. It is probably the most remarkable book i actually have study. Your life period will be transform as soon as you complete reading this pdf.

-- Albertha Champlin