

Presencia en Internet



El 54% de los consumidores acude en primer lugar a los buscadores online para informarse sobre los productos que va a comprar. Sin embargo, tres de cuatro empresas no tiene presencia en Internet (Fte: Cámara Comercio de Madrid, 28/07/07)

necesidades de negocio

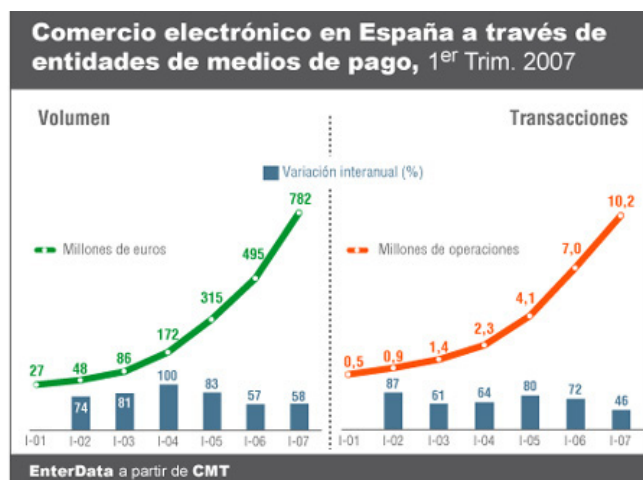
"Internet es el nuevo motor para el crecimiento económico"

> Internet hoy es un mercado real, espacio de intercambio, escaparate y catálogo permanente, abierto las 24 horas del día, todos los días del año.

> El 88% de las empresas tiene ordenador y el 81% usa Internet¹; el 40% de los hogares españoles dispone de conexión a Internet² = gran potencial de mercado.

> Las economías de los países más avanzados se caracterizan por la alta presencia en Internet de sus empresas.

> Paradójicamente, es una inversión muy barata (unos cientos de euros/año) que reporta un gran beneficio, sin necesidad de alterar ningún proceso productivo.



¹ AETIC/EVERIS, 2005-2006; ² Observatorio red.es, primer trimestre 2007

por qué elegir pymered.es

porque damos una solución total:

> integramos el 100% de lo necesario para la presencia en Internet de nuestros clientes: hosting, web, email, mailback, registros de dominio, backups, alta en buscadores...

porque es sencillo trabajar con nosotros, porque somos ágiles:

> no tenemos complicados procesos administrativos o técnicos que confundan a nuestros clientes. El cliente es nuestro principal socio.
> hacemos sencillas las cosas complicadas, en nuestros procesos y en nuestras relaciones.

por la relación calidad/precio:

> optimizamos nuestros recursos evitando las ineficiencias que lastran a las grandes organizaciones, por eso podemos ofrecer unos precios tan competitivos.

porque el tamaño importa:

> habla con nuestro responsable de marketing, con nuestro director técnico, con la señora de la limpieza: nuestro cliente tiene acceso a cualquier parte de nuestra organización. No tenemos las ineficacias burocráticas de las grandes compañías.

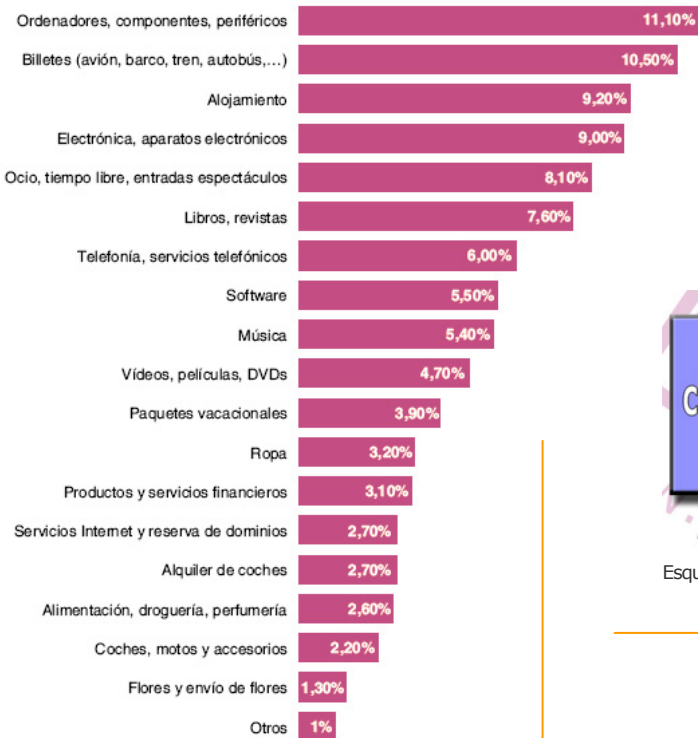
por tu capacidad de negociación:

> ante una gran compañía, eres "un cliente insignificante" de entre sus miles; para nosotros, eres uno de nuestros grandes clientes, a los que mimamos y prestamos mayor atención. Nos gusta seleccionar a nuestros clientes. El eterno dilema: ¿cabeza de ratón o rabo de león?

por nuestra experiencia:

> llevamos casi diez años gestionando proyectos y servicios para otras empresas. Eso se nota en el trato y la calidad de nuestro trabajo.

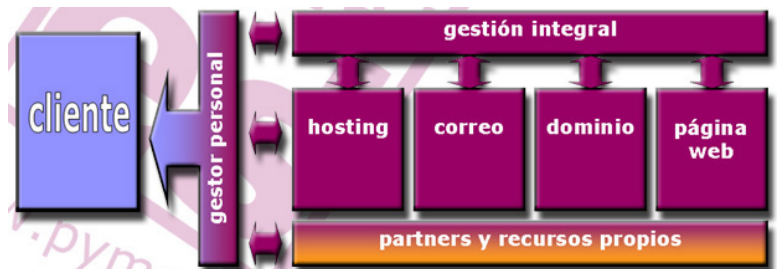
Fuente: eEspaña 2006 Decisión de compra de un producto informándose previamente en la Red. 2005, en %



la solución: ¿qué ofrecemos?

...en resumen, una sencilla ecuación:

hosting web + parking **DNS** + **correo** +
 + gestión técnica y administrativa de **dominio** +
 + creación **página web** de presentación +
 + **gestión integral** + gestor personal +
 + consultoría TIC + ... =
 = **solución final a medida de cada cliente**



Esquema lógico del producto pymered.es. Fuente www.pymered.es

Garantía de servicio

> servidores alojados en Madrid CPD
> monitorización 7x24
> evolucionamos para la adopción al 100% de la LOPD y LSSI, disponemos de Hojas de Reclamaciones a disposición del consumidor, acogidos al sistema de arbitraje³.



Garantía de devolución

no arriesgues tu dinero:

> te montamos todo el servicio, si a los 15 días no estás satisfecho, lo damos de baja sin ningún coste adicional para tu empresa⁴.
> si decides darte de baja durante la vigencia del contrato, te devolvemos la parte del servicio que no hayas consumido, así de claro⁴.

³ Disponible a partir de Diciembre de 2007.

⁴ Consulta los detalles en las Condi. Grales del Contr. en www.pymered.es