

# 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

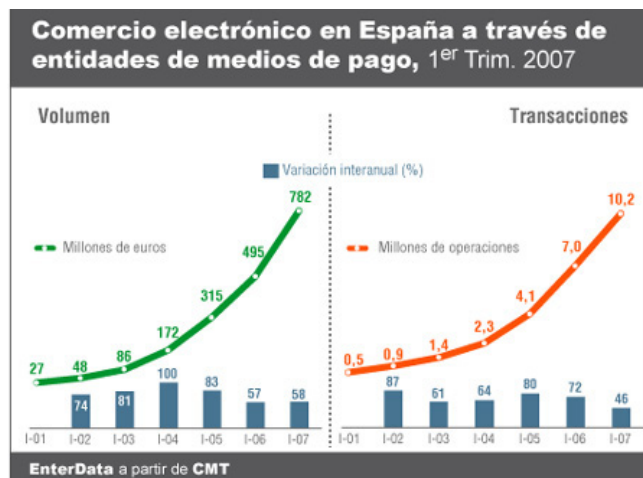
"Internet es el nuevo motor para el crecimiento económico"

> 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 Internet<sup>1</sup>; el 40% de los hogares españoles dispone de conexión a Internet<sup>2</sup> = 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.



<sup>1</sup> AETIC/EVERIS, 2005-2006; <sup>2</sup> 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.

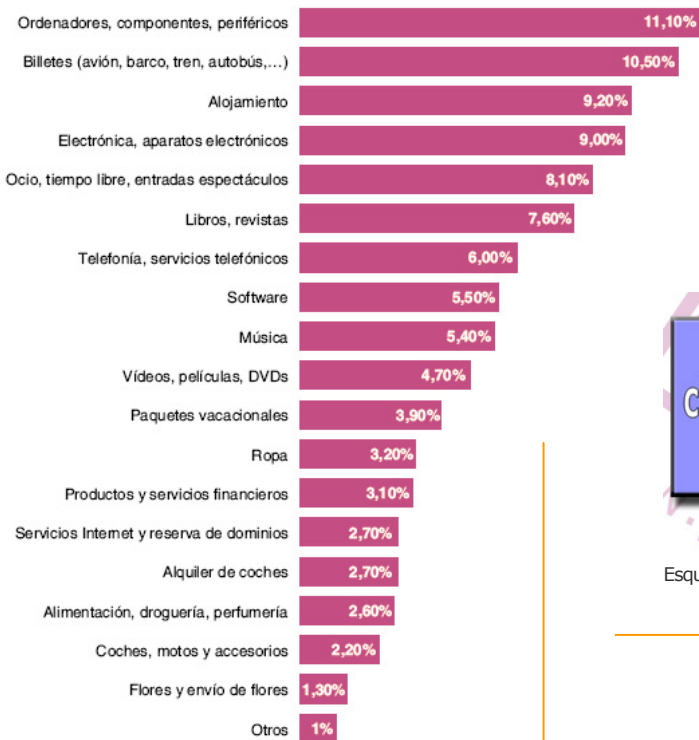
### por tu capacidad de negociación:

> 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 %



## Garantía de servicio

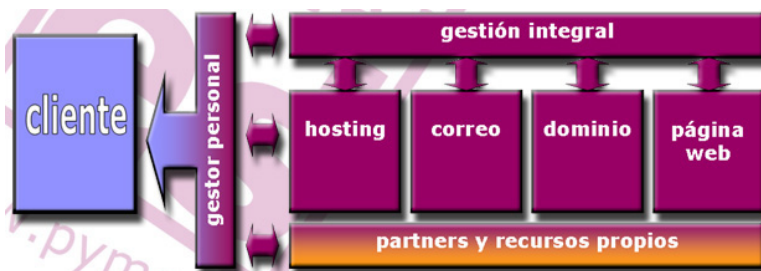
> servidores alojados en Madrid CPD   
> monitorización 7x24  
> evolucionamos para la adopción al 100% de la LOPD y LSSI, disponemos de Hojas de Reclamaciones a disposición del consumidor, acogidos al sistema de arbitraje<sup>3</sup>.



## 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 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 empresa<sup>4</sup>.  
> si decides darte de baja durante la vigencia del contrato, te devolvemos la parte del servicio que no hayas consumido, así de claro<sup>4</sup>.

<sup>3</sup> Disponible a partir de Diciembre de 2007.

<sup>4</sup> Consulta los detalles en las Condi. Grales del Contr. en www.pymered.es