Businesshour.ro va oferi acces unor mari companii de retail la rezultatele ultimului studiu desfasurat

BUCURESTI - 15 mai 2019 ora 14:15
Comunicat tip General in Afaceri

Bucuresti, 10 Mai 2019. Publicatia de stiri din lumea afacerilor, Businesshour.ro, a realizat un studiu in baza caruia au fost analizate mai multe domenii de afaceri. Rezultatele au fost obtinute cu ajutorul cititorilor care acceseaza site-ul in cautare de actualitati, dintre care, potrivit editorilor, 65% sunt afaceristi, antreprenori si pasionati de mediul de business actual. Reprezentantii publicatiei au anuntat ca le va oferi acces unor mari companii de retail la rezultatele studiului in vederea imbunatatirii serviciilor si vanzarilor preconizate.



Ora de business - Businesshour.ro

De la inceputul anului 2019, traficul publicatiei Businesshour.ro a crescut cu 50% spre deosebire de anul precedent, ca urmare a proiectelor de dezvoltare de tipul “Casa Verde” si “Investeste in tine”.
Pietele cu forte de concurenta acerba se diferentiaza sau dispar. Extinderea creste longevitatea brandului si introduce noi audiente. Extinderea unui brand dintr-o industrie in alta duce la riscuri majore, dar acele riscuri pot duce la recompense semnificative, atat timp cat specialistii in marketing ce desfasoara campaniile de promovare in online coordoneaza cu succes aceste eforturi.
Potrivit datelor prelevate dintr-o cercetare initiata de Businesshour, managerii care isi

asuma decizia de a intra in noi industrii unde punctele lor forte sunt utile sunt de doua ori mai susceptibile decat altele sa raporteze castiguri semnificative. Startul unei companii este destul de anevoios, insa puteti inlocui aceasta teama gandindu-va la modul in care competentele dumneavoastra de baza se traduc in puncte forte din alte industrii. “Acestea sunt expansiuni naturale ale brandului care il vor ajuta sa maximizeze angajamentul fata de clientii unei companii si sa creeze o valoare adaugata. Managerii unei afaceri cu caracter nisat au sansa de a-si transforma experientele relevante in noi oportunitati, iar succesul acestora va fi cuantificat in termeni de expansiune si cucerire de noi audiente”, declara initiatorii studiului.
De asemenea, una dintre concluziile studiului este aceea ca “nisa constituie litera de lege pentru promovarea unei afaceri care nu isi gaseste locul oricand si oriunde. De aceea, specialistii in marketing online recomanda managerilor sa se cambreze pe caracteristicile clientilor (publicul tinta) pentru a identifica oportunitatile.” Este optim ca oamenii de afaceri sa profite de oportunitati pentru a vedea unde nevoile clientilor nu sunt indeplinite. Datele rezultate sunt, ulterior, utilizate pentru a vedea unde se vor putea extinde cu usurinta. Fiecare interactiune cu un dispozitiv conectat sau o interfata software spune ceva despre comportamentul clientului. Prin utilizarea acestor date, se pot afla mai multe despre comportamentul consumatorului, lucru care va putea ajuta in setarea strategiillor de marketing, la expansiunea unor domenii de business si la cresterea numarului de clienti.
A coordona un business nisat inseamna, inainte de toate, risc. Studiul ante-mentionat a subliniat si un trend tot mai frecvent intalnit la business-urile nisate din Romania. Datele releva ca brandurile evolueaza in timp ce se dezvolta si cresc. Desi pietele si cerintele clientilor se schimba, afacerile romanesti trebuie sa isi pastreze strategia la fel de pronuntata, analizand oportunitatile bazate pe cat de bine este de pregatit brandul pentru a supravietui cresterii viitoare si prospera in pietele in plina expansiune.
Contact:
Website: http://www.businesshour.ro/Email: contact@businesshour.ro

Laurentiu Iancu
onlinemkcenter@gmail.com
0734582277
ONLINE MARKETING CENTER