

ANUNCIA-TE

Encontrar. Comparar. Conectar.

¿Por qué conformarte con que Internet decida a quién encuentras?

Internet está lleno de profesionales, autónomos, emprendedores y pequeñas empresas capaces de ofrecer soluciones. El problema es que muchos pasan desapercibidos entre millones de publicaciones.

Anuncia-te plantea una alternativa: facilitar que quien ofrece algo pueda publicarlo y que quien lo necesita tenga una oportunidad clara de encontrarlo.

1. La necesidad que queremos resolver

No se trata de que falte información en Internet. Hay muchísima. El problema es encontrar de forma sencilla y comprensible a las personas y empresas que realmente pueden resolver una necesidad concreta.

2. La diferencia que queremos construir

Pagar por estar presente no debería significar comprar el derecho a aparecer por delante de los demás.

Anuncia-te puede cobrar por publicar anuncios o por servicios de creación y gestión de contenidos, pero esos ingresos deberían estar separados de la ordenación de los resultados. La imparcialidad debe apoyarse en reglas públicas, comprensibles y verificables.

3. Seis principios

Principio	Qué significa
Presencia sencilla	Cualquier profesional, emprendedor o empresa puede publicar lo que ofrece.
Proveedor identificado	Nombre, actividad, contacto, ubicación o zona de servicio y oferta.
Búsqueda útil	Buscar por actividad, producto, servicio y zona geográfica.
Comparación transparente	Información presentada con criterios comprensibles y comunes.
Fuente primaria	La información sobre la oferta procede del propio proveedor.
Reglas claras	Pagar por estar presente no compra una posición privilegiada.

4. Un ejemplo sencillo

Si alguien necesita un electricista en su zona, Anuncia-te debería permitirle localizar a los profesionales registrados que ofrecen ese servicio, conocer qué hacen, dónde trabajan y cómo contactar con ellos, y comparar alternativas sin que la primera posición sea simplemente una cuestión de quién ha pagado más.

Anuncia-te no debería prometer que muestra a todos los profesionales que existen. El compromiso realista es mostrar de forma transparente a los proveedores registrados que cumplen los criterios de búsqueda.

5. El papel del GTC

Muchos profesionales no tienen tiempo, conocimientos o recursos para preparar y mantener su presencia digital. El Gestor de Contenido y Comercial (GTC) puede ayudarles a abrir su espacio, crear y editar anuncios, difundirlos y participar comercialmente cuando exista una oportunidad.

No se promete una venta garantizada. Se promete trabajo: publicar, difundir, buscar, conectar e intentar vender.

6. Lo que Anuncia-te no debería prometer

No sería recomendable afirmar que Anuncia-te garantiza la primera posición, que todos los usuarios encontrarán siempre al proveedor adecuado o que cada anuncio generará ventas. La propuesta debe ser más creíble: crear un espacio donde la oferta pueda estar presente, ser encontrada y comparada, con reglas transparentes y apoyo humano.

7. El mensaje comercial

Hay profesionales capaces de resolver lo que necesitas. Hay negocios que tienen mucho que ofrecer. El reto es que unos encuentren a los otros.

Anuncia-te quiere ser ese punto de encuentro: un lugar donde quien ofrece algo pueda publicarlo y quien lo busca tenga una oportunidad real de encontrarlo.

8. Propuesta de valor

Para quien ofrece: **tu negocio ya existe; haz que te encuentren.**

Para quien busca: **encuentra alternativas y decide con más información.**

Para el GTC: **ayuda a que oferta y demanda se encuentren y participa en el proceso comercial.**

9. El reto

No intentar competir con los gigantes de Internet prometiendo ser más grandes. La oportunidad está en ofrecer algo que pueda entenderse, comprobarse y valorarse: una forma transparente de poner en contacto a quienes ofrecen algo con quienes lo necesitan.

SÚMATE A ESTE PROYECTO

NO DEJES PASAR ESTE TREN

ANUNCIA-TE

Tu negocio ya existe. Haz que te encuentren.