

ANUNCIA-TE

ARGUMENTARIO COMERCIAL

**No vengas porque te traiga
Google.
Ven porque alguien necesita
encontrarte.**

Una propuesta para profesionales, empresas, emprendedores, fabricantes y proveedores de productos y servicios.

LA IDEA CENTRAL

No se trata de prometer posiciones en buscadores. Se trata de ofrecer un espacio donde cada anunciante pueda presentar su actividad, productos y servicios en los directorios y prontuarios adecuados, para facilitar que quienes los necesitan tengan la oportunidad de descubrirlos.

Documento de trabajo · Argumentos, objeciones y texto comercial listo para presentar

Introducción. El centro del argumentario

Lo que planteas cambia el centro del discurso comercial de Anuncia-te. No se trata de convencer a un profesional de que se registre porque Google pueda mostrarlo, ni de prometerle posiciones en los buscadores. Se trata de hacerle comprender algo mucho más básico: si alguien busca lo que hace, ofrece o vende, necesita que exista un lugar donde pueda encontrarlo.

El argumento no debe ser «ven a Anuncia-te para que Google te encuentre», sino «ven a Anuncia-te para que quien necesita lo que tú ofreces tenga la oportunidad de encontrarte».

La propuesta debe ser clara y honesta: Anuncia-te facilita la publicación y organización de la oferta; la visibilidad efectiva dependerá también de la accesibilidad, la calidad de la información, la difusión y otros factores que conviene medir.

1. Empecemos por una pregunta que cualquier cliente puede entender

¿Sabes qué tienen en común un profesional autónomo, una pequeña empresa, un emprendedor, un fabricante y un proveedor?

Que todos tienen algo que ofrecer. Y que, para que ese algo llegue a quien lo necesita, primero tiene que existir la posibilidad de descubrirlo.

Puedes ser un magnífico electricista, fabricar un producto extraordinario, ofrecer un servicio especializado o tener un negocio capaz de resolver un problema. Pero hay una pregunta que no puedes ignorar:

¿Cómo va a encontrarte alguien que necesita lo que tú haces si no sabe que existes?

No basta con saber hacer algo. No basta con tener un buen producto. Tampoco basta con ofrecer un servicio de calidad. Hay que dar la oportunidad de que los demás lo conozcan. Ahí es donde nace Anuncia-te.

2. ¿Qué te propone realmente Anuncia-te?

Anuncia-te te propone disponer de un espacio en el que dar a conocer lo que haces, lo que ofreces y lo que vendes, con información elegida por ti y organizada para que pueda consultarse de una manera útil.

No te pedimos que dependas exclusivamente de una red social, de una campaña publicitaria o de que un algoritmo decida cuándo mostrarte. Te proponemos algo más elemental: estar presente en un directorio donde puedan buscarte por tu actividad y en un prontuario donde puedan buscar los productos o servicios que ofreces.

El directorio adecuado

Para que quien busca un profesional, una empresa o un emprendedor por lo que hace pueda consultar ofertas relacionadas con esa actividad.

El prontuario adecuado

Para que quien busca un producto o servicio pueda encontrar ofertas relacionadas con lo que necesita, aunque todavía no conozca el nombre de quien lo vende.

Tu información, tu decisión

Tú decides qué información publicas y qué consideras relevante para que el posible cliente entienda tu oferta y valore si le interesa.

No se trata de publicar por publicar. Se trata de que tu oferta esté organizada allí donde tenga sentido buscarla.

3. El argumento que puede hacer reflexionar a tu cliente

Imagina que mañana alguien necesita exactamente lo que tú haces. Busca un instalador, un diseñador, un fabricante de piezas, una empresa de reformas, un proveedor de materiales o un producto que todavía no sabe a quién comprar.

Esa persona tiene una necesidad. Tú tienes una solución. Pero existe una distancia entre ambas cosas: que esa persona sepa que tú puedes resolver su necesidad.

Anuncia-te quiere contribuir a reducir esa distancia.

Si has publicado tu actividad en el directorio correspondiente y has dado de alta tus productos o servicios en los prontuarios adecuados, facilitas que alguien pueda descubrirete por lo que haces u ofreces, aunque todavía no conozca tu nombre comercial.

No necesitas que todo el mundo te conozca. Necesitas que pueda encontrarte quien tenga motivos para buscar lo que tú ofreces.

4. ¿Por qué deberías estar en Anuncia-te si ya tienes web, redes sociales o clientes?

Anuncia-te no se plantea como una obligación de abandonar lo que ya funciona. Se plantea como una oportunidad de añadir otro espacio a tu presencia comercial.

«Ya tengo página web»

Perfecto. Tu web puede ser tu escaparate propio. Anuncia-te puede complementar ese escaparate con fichas organizadas por actividad, producto o servicio, si su estructura y difusión facilitan que nuevos públicos las descubran.

«Ya estoy en las redes sociales»

Mejor todavía. Sigue aprovechándolas. Pero no confundas tener seguidores con disponer de un catálogo organizado y consultable por actividad y oferta. Son funciones distintas que pueden complementarse.

«Ya tengo mis clientes»

Cuédalos. Y piensa también en las personas que todavía no te conocen. Una nueva vía de descubrimiento puede ampliar tus oportunidades sin que tengas que renunciar a tus relaciones comerciales actuales.

«Mi negocio es pequeño»

Precisamente por eso puede interesarte disponer de un espacio sencillo para explicar lo que haces, sin tener que desarrollar desde cero un gran catálogo digital. La propuesta es facilitar tu presencia, no complicarte la actividad.

5. Tu oferta no debería depender únicamente de que te conozcan

Hay dos maneras de llegar a un proveedor. La primera es conocer su nombre y buscarlo directamente. La segunda es tener una necesidad y buscar quién puede resolverla.

En el primer caso, el cliente ya sabe quién eres. En el segundo, todavía tiene que descubrirete.

Anuncia-te quiere trabajar precisamente en esa segunda posibilidad: que una persona pueda empezar buscando una actividad, una solución, un producto o un servicio y encuentre ofertas que respondan a su necesidad.

Por eso es importante que no publiques solamente el nombre de tu empresa. Explica también qué haces, qué problemas resuelves, qué productos vendes, qué servicios prestas y qué información necesita conocer quien podría contratarte.

No publiques únicamente quién eres. Publica también por qué alguien podría necesitarte.

6. Tú decides qué quieres que conozcan de ti

Cada anunciante conoce su actividad mejor que nadie. Sabe qué quiere vender, a qué clientes se dirige, qué características diferencian su oferta y qué información considera útil para que alguien tome una decisión.

Anuncia-te debe facilitar que esa información se presente de manera clara, estructurada y accesible.

- Un profesional puede destacar sus especialidades.
- Un fabricante puede describir sus productos y características.
- Un emprendedor puede explicar su propuesta de valor.
- Una empresa de servicios puede presentar las soluciones que ofrece y las condiciones que considere oportuno comunicar.

No todos necesitan contar lo mismo, porque no todos venden lo mismo. La finalidad es que cada anunciante construya una presentación que ayude al posible cliente a entender qué ofrece y decidir si quiere contactar.

Cada ficha debe respetar las normas aplicables y no publicar datos que el anunciante no quiera hacer públicos.

7. ¿Y si nadie me encuentra?

Esta objeción merece una respuesta honesta. Estar en Anuncia-te no garantiza que todo el mundo vaya a encontrarte, ni que cada publicación aparezca automáticamente en Google o sea recomendada por una inteligencia artificial.

Pero hay una diferencia importante entre no ofrecer ninguna información sobre tu actividad en este espacio y disponer de una ficha publicada, correctamente organizada y accesible para su consulta.

Para que la propuesta tenga valor, Anuncia-te debe trabajar para que los directorios y prontuarios sean útiles, las fichas puedan descubrirse, el contenido sea claro y las vías de acceso funcionen. Y debe medir qué resultados obtiene para poder mejorar.

La promesa responsable no es garantizar que te encuentren. Es crear y mejorar las condiciones para que quien te necesita tenga más posibilidades de descubrir lo que ofreces.

8. ¿Qué tienes que hacer para aprovecharlo?

1. Registra tu actividad

Explica quién eres profesionalmente y a qué te dedicas, para que tu oferta tenga un lugar en el directorio correspondiente.

2. Publica lo que haces, ofreces y vendes

No te limites a una descripción general. Incorpora tus diferentes servicios y productos cuando corresponda.

3. Ubica cada oferta donde tenga sentido buscarla

Selecciona las categorías y los prontuarios adecuados para facilitar que los usuarios encuentren información pertinente.

4. Cuida y actualiza tu información

Una ficha útil explica correctamente la oferta actual y facilita al interesado saber qué puede contratar o comprar.

5. Ayuda a que tu oferta circule

Comparte tus fichas, enlázalas desde tus canales y aprovecha las oportunidades de difusión disponibles.

Cuanto mejor organizada y descrita esté tu oferta, más fácil será para una persona entender si responde a lo que busca. La visibilidad efectiva deberá comprobarse mediante resultados, no darse por supuesta.

9. El cierre comercial: ¿por qué deberías registrarte hoy?

- Porque lo que haces merece tener la oportunidad de ser conocido.
- Porque tus productos y servicios pueden resolver necesidades que todavía desconoces.
- Porque no todos los clientes potenciales saben que existes.
- Porque, si alguien busca una solución que tú puedes proporcionar, resulta útil que encuentre información sobre tu oferta en un espacio donde pueda consultarla.
- Porque tu presencia comercial no debería consistir únicamente en esperar a que alguien conozca tu nombre. Debería incluir también la posibilidad de que te descubran por aquello que sabes hacer.

Anuncia-te te propone poner esa información a disposición de quienes puedan necesitarla. No tienes que esperar a ser una gran empresa ni necesitas disponer de un catálogo gigantesco. Tienes que empezar por explicar bien qué haces y qué ofreces, y dar a esa información un lugar adecuado.

10. Texto comercial listo para presentar a un posible anunciante

¿Y si alguien necesita lo que tú haces, pero todavía no sabe que existes?

Puedes ser profesional, empresario, emprendedor, fabricante o proveedor. Puedes ofrecer un magnífico servicio o vender un producto que alguien está buscando ahora mismo.

Pero hay algo que no puedes dar por hecho: que quien te necesita sepa quién eres.

Por eso nace Anuncia-te.

Un espacio para dar a conocer lo que haces, lo que ofreces y lo que vendes. Para presentar tu actividad en el directorio adecuado y tus productos o servicios en los prontuarios correspondientes.

Aquí puedes explicar qué haces, qué ofreces, qué te diferencia y qué información consideras importante para que quien pueda necesitarte valore tu propuesta.

No te pedimos que abandones tu web, tus redes sociales ni tus canales comerciales. Te proponemos sumar otro espacio donde presentar tu oferta.

Porque no todo el mundo busca por el nombre de una empresa. Muchas veces busca primero al profesional que necesita, el servicio que le resuelve un problema o el producto que quiere comprar.

Y si no sabe que existes, difícilmente podrá elegirte.

No te prometemos que todo el mundo te encontrará ni que aparecerás automáticamente en todos los buscadores. Te proponemos algo más esencial: que tu actividad y tu oferta estén publicadas, organizadas y disponibles para que puedan descubrirse.

Tú sabes lo que haces. Tú decides qué quieres comunicar. Nosotros queremos ayudarte a ponerlo al alcance de quien pueda necesitarlo.

Anuncia-te. No para que te conozca todo el mundo, sino para que quien te necesita tenga la oportunidad de encontrarte.

Anuncia-te: que te encuentren cuando te necesiten.

11. La idea que debe permanecer en la mente del cliente

NO VENGAS PORQUE TE TRAIGA GOOGLE.

VEN PORQUE TIENES ALGO QUE OFRECER Y ALGUIEN PUEDE ESTAR BUSCÁNDOLO.

Publica lo que haces en el directorio adecuado. Publica lo que ofreces en el prontuario adecuado. Decide qué quieres comunicar.

ANUNCIA-TE: QUE TE ENCUENTREN CUANDO TE NECESITEN.

Recomendación final: esta debe ser la columna vertebral de toda la comunicación comercial de Anuncia-te. Google y las inteligencias artificiales pueden ser vías adicionales de descubrimiento, pero el motivo para registrarse debe ser anterior a cualquier buscador: hacer visible la oferta propia allí donde alguien pueda buscarla.

La fortaleza de Anuncia-te no debe construirse prometiendo que otros te mostrarán, sino facilitando que cada anunciante pueda explicar qué ofrece y que los demás dispongan de un lugar útil donde descubrirlo.