Publicado en Madrid el 14/03/2017

#  [AdSiders continúa su expansión en Latinoamérica](http://www.notasdeprensa.es)

## Esta empresa especializada en marketing digital permite un rápido y continuado crecimiento aunque no se disponga de una gran experiencia previa en el sector. Facilitan un sistema procedimentado gracias al conocimiento y experiencia que acumulan a través de su red

 La multinacional de servicios de marketing digital AdSiders continúa con su crecimiento en los países hispano-hablantes de Sudamérica. Con presencia comercial en México, Costa Rica, Perú, Colombia y Chile, su plan de internacionalización pone a disposición del mercado un número limitado de Oficinas Partner. Los requisitos poder gestionar una de sus franquicias se encuentran definidos en su página web. En el balance de este año la empresa mostró su satisfacción por la marcha de sus agencias, e ilusión a causa del rápido desarrollo que está llevando a cabo en el continente. La dirección, nos comentan, prevé la apertura de 20 nuevas delegaciones el próximo año con lo que cumplirán con la primera fase de esta hoja de ruta. AdSiders está especializada en el marketing y la publicidad online. Destacando en su portfolio servicios orientados al ROI (Retorno de la inversión) con un precio asequible para las compañías. A través de su formación y soporte, el Consultor de Marketing Digital ofrece una amplia variedad de servicios principalmente a las pymes. Esta cantidad de opciones permite detectar necesidades reales y oportunidades como en muy pocos sectores. Este sistema permite un rápido y continuado crecimiento aunque no se disponga de una gran experiencia previa en el sector. Facilitan un sistema totalmente procedimentado gracias al conocimiento y experiencia que acumulan a través de su red. Factores de éxito El marketing digital posee cifras de crecimiento muy por encima de cualquier sector. Además, la formación que imparten, tanto técnica como comercial, es un factor determinante. Por último, el soporte en este tipo de servicios es fundamental para la correcta evolución. En este caso desde AdSiders presumen de atención en tiempo real, tanto para las cuestiones técnicas como comerciales. Gastos fijos mínimos Para optar a gestionar una Oficina Partner no es necesario disponer de un local comercial. AdSiders recomienda esta posibilidad como un paso natural de sus franquiciados, pero una vez que hayan alcanzado lo que llaman “rentabilidad neta” (La Oficina Partner ya ha amortizado su inversión y asegurado unos ingresos recurrentes mensualmente). Una de las características de esta forma de trabajar es la escasa infraestructura necesaria. “Al comienzo de la actividad, es muy importante tener unos gastos fijos mensuales bajos. En el caso de nuestras OPs, estos gastos se reducen prácticamente a cero. No es necesario incurrir en gastos más allá de una conexión a Internet y un smartphone”, comentan desde la franquicia.

**Datos de contacto:**

Dpto. Prensa Internacional

35-37 Ludgate Hill - London

+44 7518 431224

Nota de prensa publicada en: [https://www.mexicopress.com.mx/adsiders-continua-su-expansion-en-latinoamerica\_1](http://www.notasdeprensa.es/educalivecom-disfruta-de-cursos-presenciales-y-clases-particulares-a-traves-de-internet)

Categorías: Internacional Nacional Franquicias Marketing Sociedad E-Commerce



[**http://www.mexicopress.com.mx**](http://www.notasdeprensa.es)