[notasdeprensa.jpg](http://www.mexicopress.com.mx)Publicado en Buenos Aires el 03/12/2021

# [Medidas y consejos para mejorar y crecer un negocio por Diego Vestillero](http://www.notasdeprensa.es)

## Hoy en día incluso las mejores empresas viven buscando formas de mejorar, ya sea proporcionando un producto superior o utilizando diversos procesos económicos, explica Diego Vestillero. El primer consejo que brinda Diego Anibal Vestillero es que antes de invertir una cantidad excesiva de tiempo, energía y recursos económicos en el negocio, debe asegurarse de que su negocio se encuentra en el momento adecuado para crecer

Si el mercado al que va dirigido el negocio está en un momento de auge, es una buena señal para hacer crecer dicho negocio. Diego Vestillero afirma que es muy importante la comunicación y relación con el cliente, para poder saber en todo momento que necesita el mercado; nuevos productos, servicios adicionales, etc. Para percibir lo que el cliente realmente necesita debe averiguar cuáles son sus verdaderas aspiraciones y retos. Captar nuevos clientes no es la única forma de hacer crecer un negocio. Diego Anibal Vestillero insiste en descubrir que necesidades brinda el mundo para poder fidelizar un cliente. Es importante plantearse sobre los objetivos comerciales y económicos de la empresa. Identifica qué características hacen al negocio totalmente diferente y único. Muchos emprendedores notan el éxito inicial en el modelo de negocio moderno. Si lo que realmente deseamos es que la empresa crezca, se debe crear un modelo de negocio diferenciado y exaltar toda la identidad distintiva. La presencia online es crucial para que su producto sea visto por muchos potenciales consumidores. Diego Vestillero considera que es de vital importancia tener un modelo de negocio web, o redes sociales donde poder mostrar una cara más cercana y familiar al cliente. Es aconsejable publicar contenido de forma sistemática y periódica. Ya sea que comparta o no contenido a través de un diario online o una cuenta en redes sociales, publicar con frecuencia hará que sus seguidores se mantengan interesados ​​y comprometidos con la empresa y los servicios o productos que esta ofrece. El contenido que publica debe ser coherente con la identidad de la marca. Es aconsejable usar promociones y generar expectación entre el público. Otras estrategias de redes sociales muy utilizadas hoy en día son los sorteos o concursos. Por ejemplo, Diego Anibal Vestillero cree en la utilización de Instagram para animar a los usuarios a etiquetar en sus fotos los productos de decoración de la marca, y los seguidores tendrán la oportunidad de participar por la obtención de ciertos beneficios. Con estas estrategias, se amplía su alcance a audiencias alternativas y hace que los usuarios de las redes sociales le den publicidad a la empresa. Para que un negocio funciones con éxito y las ventas de productos o servicios crezcan, hay una serie de básicos requeridos, explica Diego Vestillero. El negocio debe tener una base de datos cualificada de los clientes existentes y posibles clientes. Las relaciones publicas y todas las estrategias de comunicación y marketing también son esenciales a la hora de vender un producto, mostrar una buena reputación en la empresa, etc. Se debe definir muy bien la forma en la que se realiza la comunicación con los clientes. La imagen de marca es muy importante para obtener una buena reputación. Otro punto de vital importancia es lo que conoce hoy en día como Networking. Sin contactos un negocio nunca va a funcionar. Es importante gestionar las relaciones personales, profesionales y el vínculo con los clientes. En un negocio se deben trazar alianzas estratégicas incluso con la competencia, asegura Diego Anibal Vestillero. En los últimos años se ha popularizado organizar eventos tanto en redes sociales como físicamente. Cuando se organiza un evento, se debe marcar unos objetivos y buscar la mejor forma de cumplirlos; con talleres, webinars, conferencias, ferias, etc. El último consejo que da Diego Vestillero, es que no hay que tener miedo. Hay que estar preparados para utilizar todo tipos de estrategias y herramientas que ayuden al negocio.

**Datos de contacto:**

Jorge Sanchez

23143256

Nota de prensa publicada en: [https://www.mexicopress.com.mx/medidas-y-consejos-para-mejorar-y-crecer-un](http://www.notasdeprensa.es/educalivecom-disfruta-de-cursos-presenciales-y-clases-particulares-a-traves-de-internet)

Categorías: Finanzas Emprendedores Recursos humanos

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

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