Sigue conociendo un poco más Vinoanuncioscom

viernes 31 de enero de 2014

ESCRITO POR VINOANUNCIOS.COM

CONCEPTO y SEGMENTACIÓN de www.vinoanuncios.com

Web de anuncios gratis especializada en el sector del vino líder en España (vinos, uvas, cristalerías, accesorios, maquinaria para la producción, elaboración, envasado y consumo del vino)

Los usuarios se dividen en dos, profesionales y particulares, los cuales pueden anunciar de una manera gratuita sus productos y servicios.

Para los profesionales vinoanuncios.com es una herramienta para potenciar que sean vistos y que puedan vender o dar a conocer sus productos con más facilidad, llegar a mucha más gente que en sus propias páginas webs y poder comprar y vender productos en cualquier parte de España sin necesidad de que anteriormente los conociesen.

Los particulares que podrán comprar y vender productos tanto nuevos como de segunda mano relacionados con el mundo del vino que a lo mejor tienen en sus casas o personas que se quieran iniciar en la venta en este sector , a estas personas les facilita pasar de un entorno local a un entorno nacional de una forma gratuita , de esta manera se pueden beneficiar los pequeños productores y los que hasta día de hoy producían vino a nivel particular o cualquier clase de producto relacionado con el vino y que ven en la página una forma de ganar dinero por ejemplo pudiendo vender esas botella que todos los años les sobran y tienen que regalar.

El funcionamiento de la web es muy sencillo, particulares y profesionales publicaran sus anuncios y los usuarios podrán ver la hora en la que se publicó, el título del anuncio, la provincia y la foto del producto junto a su precio. Si acceden al producto podrán ver más fotos y características del anuncio, a parte visualizaran el contacto con el vendedor y en el caso de que tenga más productos a la venta también se le mostraran.

Tiene dos formas de contacto, una a través de un formulario de contacto con el anunciante y otra a través de visualizar su número de teléfono y llamarlo directamente.