

La solución completa para nuevos negocios



Cada día, más gente joven decide subirse al barco de los negocios, y ya sea solos o con varios amigos, se lanzan a la estimulante aventura de enfrentarse a la vida tomando ellos mismos las decisiones que habrán de llenar sus bolsillos. Todo esto conlleva una serie de pasos a seguir, que muchas veces se tornan insufribles. La búsqueda de un local adecuado es la principal, pero hay otras muchas tareas a tener en cuenta antes de abrir cualquier negocio al público. Empezando por las licencias de obra o de apertura, pasando por saber que salario le pertenece a los empleados, cuales son los mejores proveedores, que hacer en hacienda o donde encargar la cartelería, fundamentan todas esas cosas que hay que tener al día para llevar una empresa a buen curso.

Exactamente aquí es donde empieza el trabajo del nuevo departamento de Interval Marketing: Lanzarote Business Sales (LBS). Nuestro director, Phil Burch, conoce exactamente las necesidades y obligaciones de un nuevo empresario, porque él ha vivido en primera persona todas las experiencias positivas y no tan positivas de cuando abrió hace algunos años el bar "Wax" en Playa Blanca. En Lanzarote Business Sales reúne toda su experiencia y sus contactos locales para ofrecer un servicio seguro y completo. Para Phil encontrar el local adecuado para su empresa sólo es la base de su trabajo, y no el final

como es habitual en todas las agencias. LBS comprueba que cuente con todas las licencias necesarias y le ayuda a conseguirlas en caso de carecer de alguna de ellas. Otros servicios, como contactos con proveedores, asesores financieros y bancos, agencias de promoción y medios de comunicación o consejos sobre marketing en esta isla tan especial, son ayudas que cada cliente podrá usar según sus necesidades personales.

"Conozco los problemas que un nuevo empresario puede encontrar y puedo ayudarle a solucionarlos. Además del lugar ideal para un negocio siempre hay que tener en mente las características particulares de esta isla. Mis clientes aprovechan mi experiencia y mis relaciones, porque se tarda mucho tiempo en tener buenos contactos cuando estás empezando. Encontrar buenos y serios proveedores o conseguir una línea de teléfono puede durar aquí a veces hasta semanas. Sabiendo de antemano los problemas que nos vamos a encontrar podemos evitarlos."

Además de una presentación profesional y segura en Internet para clientes registrados, LBS también incluye la experiencia de 30 años en el mercado inmobiliario de la empresa Interval Marketing. Una simbiosis que genera muchos efectos positivos para nuestros clientes ■