

Soloimpresa.es cumple 4 años como PrintBroker de referencia.

La web, 100% española, representa el cambio de la imprenta tradicional a la online, consiguiendo crecimientos en el último año de más del 400% en pedidos y ventas.

Soloimpresa.es, startup española fundada por Juan Calvo en colaboración con Eduardo Castro del Departamento informático de ecDesign Studio (ecdesign.es) celebra su cuarto aniversario habiéndose convertido en el PrintBroker español de referencia.

La revolución de este mercado en los últimos años y la demanda de nuevos productos ha obligado a muchas imprentas a reinventarse. En un mercado atomizado (según AEDES, hay unas 1500 empresas en el sector y el 57% de las empresas tienen menos de 12 empleados), la figura del PrintBroker se vuelve cada día más importante.

La empresa, pionera en este sentido, gracias a su política de transparencia en precios y su cercanía con el cliente, no ha parado de crecer en ventas y pedidos, habiendo logrado un crecimiento 430% y un 425% con respecto a las cifras más a más de años anteriores.

Soloimpresa.es ha sabido posicionarse por encima de otras imprentas online por ofrecer un servicio cercano y próximo a los clientes, por ofrecer mejores precios que las grandes imprentas internacionales y por su política de precios 100% transparentes, ya que sus precios publicados en su web son finales (no hay gastos extra de ningún tipo como pueden ser envío, subida y de revisión de archivos, comisiones por las diferentes formas de pago, etc.).

El futuro es prometedor para la startup española, que ya encara nuevos retos. Además de mantener el crecimiento junto con la cercanía y la satisfacción de sus clientes, Soloimpresa.es ya prepara nuevas colaboraciones con líderes europeos del sector, lo que supondrá mayores descuentos y nuevas opciones y posibilidades para sus clientes. A su vez ha lanzado su propio Estudio de Diseño VIVAgráfico con la misma política que Soloimpresa.es ofreciendo precios ajustados para que sus clientes puedan disponer de un diseño profesional a bajo coste.

La Web

Gracias a un estudio tanto del mercado como de los perfiles de compra de los usuarios, esta asociación de un printbroker y un diseñador informático ha desembocado en un modelo de web sencillo sin pasos forzados que permite que cualquiera persona sin los mínimos conocimientos sobre artes gráficas pueda realizar su pedido sin incidencias y de la forma más cómoda y rápida posible. Un punto indispensable en este proceso es la posibilidad de ser asesorado si lo desea a lo largo de todo el proceso de compra gracias al soporte tanto telefónico como por email ofrecidos o, a diferencia de otras

imprentas del sector, incluso llegar a realizar la totalidad del pedido de forma telefónica si el cliente así lo desea.

Figura del Printbroker

Juan Calvo representa la figura del Printbroker, desconocida para muchos y muy al alza en el sector, cuya principal misión es la de obtener el mejor precio para sus clientes sin perder calidad ni servicio, apoyándose para ello en los descuentos por grandes volúmenes de compra. Para ello, esta figura debe mantenerse actualizada en las últimas tendencias del sector y con una red de colaboradores y contactos perfectamente estructurada.

Datos de contacto:

Juan Calvo
PrintBroker y Fundador Soloimprenta.es
986165801

Nota de prensa publicada en: [Vigo](#)

Categorías: [Marketing Emprendedores E-Commerce](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>