

Conocer el software que ha permitido crecer a las empresas de limpieza en la pandemia

Más del 80% de grandes empresas, negocios locales, emprendedores, autónomos y pequeños negocios, entre otros, coinciden en que utilizar un CRM ha sido la herramienta clave para su crecimiento en este último tiempo

2020 y 2021 son sin dudas años en los que todos los negocios y empresas han tenido que adaptarse al tan conocido “mundo digital” y esto ha sido un gran desafío para muchos de ellos.

Limpiezas Express es una empresa española que desde el 2006 se especializa en la limpieza, el mantenimiento de inmuebles y el cuidado de personas. Gracias a la utilización de un novedoso CRM (software de gestión de contactos y clientes), ha podido gestionar a miles de clientes a través de internet y tener un considerable aumento de facturación y clientes en España y en las principales ciudades de América.

¿Qué es un CRM y qué beneficios aporta utilizarlo?

CRM proviene de sus siglas en inglés: Customer Relationship Management, que en español se traduce como la “gestión de las relaciones con el cliente”.

En otras palabras, es un software creado para poder vender más, con menos tiempo teniendo un mejor control de su negocio o empresa.

Algunos de sus beneficios son:

Aumentar las ventas: permite gestionar clientes más rápidamente facilitando la gestión de presupuestos y el cierre de operaciones.

Organización: permite a los negocios tener toda la información de sus clientes y prospectos comerciales recogida en un mismo software.

Facilidad de uso: no hace falta mucho tiempo para aprender a utilizarlo y además es accesible a cualquier hora y desde cualquier dispositivo como un tablet, ordenador o móvil. No hay que instalar nada ya que se utiliza en la nube.

Ahorrar tiempo: ya que permite responder con mayor agilidad a las peticiones e interacciones con los clientes. El software contestará automáticamente los mensajes y podrá concentrar las comunicaciones en un solo lugar.

Mayor control: facilita el seguimiento de los presupuestos y citas con clientes; el envío y cobro de facturas; la definición de alarmas para evitar impagos, etc.

Mejorar la comunicación con los clientes: el software permite mejorar la comunicación facilitando la creación de emails y otros mensajes automáticos.

Reducir los gastos: se reduce o elimina la necesidad de utilizar cuadernos, agendas o blocs de notas que dificultan encontrar la información y que pueden perderse fácilmente.

Según datos internos de Limpiezas Express, “las empresas y negocios del sector limpieza y mantenimiento de inmuebles que han utilizado un software de gestión de contactos (CRM) observaron un sorprendente aumento del 76% en la satisfacción de sus clientes, una mejora del 83% en las ventas y un 75% en la eficiencia de sus procesos comerciales”.

¿Es posible hacer crecer un negocio o empresa con nuevas tecnologías y sin gastar de más en la pandemia?

Sin dudas. Esta “nueva realidad” presentó una posibilidad de reinventarse y de ver con otros ojos la forma “tradicional” de hacer crecer un negocio. Sin mencionar que es un momento crucial para aprovechar estas nuevas tecnologías que permiten gestionar contactos y clientes con una reducida inversión o incluso GRATIS.

Según datos internos de Limpiezas Express, más del 80% de grandes empresas, negocios locales, emprendedores, autónomos y pequeños negocios, entre otros, coinciden en que utilizar un CRM ha sido la herramienta clave para su crecimiento en este último tiempo.

Muchos piensan que un CRM es un software caro, complicado de usar y que sólo es para grandes empresas con importantes departamentos de marketing y tecnología, pero sin embargo es todo lo contrario.

Actualmente con la popularización de las herramientas digitales, los beneficios de este software, y los precios asequibles ya están al alcance de profesionales, pequeñas y medianas empresas que reciben soporte y formación de la mano de expertos como Limpiezas Express.

La contribución de Limpiezas Express para ayudar a los profesionales y empresas del sector Limpiezas Express, gracias a su experiencia utilizando software de gestión de clientes, ha puesto a disposición de sus colaboradores y empresas franquiciadas un CRM adaptado a su sector. Incluso, hoy ofrecen la posibilidad de adquirirlo totalmente gratis o con importantes descuentos.

Esto es una forma de ayudar a las empresas del sector que han sido afectadas por la crisis, democratizando el acceso al software de última tecnología para cualquier tipo de empresa y autónomo.

“Hemos trabajado mucho para poder ofrecer a los negocios y empresas que forman parte de nuestra red de colaboradores, el mismo software que nos ha hecho crecer a nosotros, pero adaptado a sus necesidades. Así que estamos muy satisfechos y esperamos que puedan sacarle el máximo provecho porque es una herramienta muy potente y a la vez sencilla de utilizar”, afirmó su representante.

Para poder impulsar los negocios y empresas del sector de limpieza y mantenimiento de inmuebles, visitar Limpiezasexpress.com y obtener más información sobre cómo conseguir un CRM profesional y totalmente adaptado al sector y a sus necesidades.

Datos de contacto:

Limpiezas Express

660725520

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

Categorías: [Nacional](#) [Franquicias](#) [Marketing](#) [Emprendedores](#) [E-Commerce](#) [Software](#) [Recursos humanos](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>