

## **Las empresas de limpieza aumentan hasta un 23% sus ingresos gestionando mejor sus clientes**

**Según Limpiezas Express, empresa con más de 15 años en el mercado, las soluciones tecnológicas están convirtiéndose en una pieza clave para las empresas del sector multiservicios, permitiéndoles aumentar en hasta un 23% sus ventas post pandemia, incluso superior al volumen anterior a marzo de 2020**

El sector limpieza, con el 2,5% de los 15 millones de trabajadores españoles, según el más reciente informe de Grandes Cifras de IFMA España, sufrió una ralentización de su ritmo de crecimiento debido a la crisis sanitaria. El freno a la actividad económica y empresarial durante la pandemia, y la lenta reactivación posterior, ha obligado a las empresas de limpieza a adaptarse a las exigencias y comportamientos de la nueva normalidad, innovando en sus formas de llegar a sus clientes y ofrecer sus servicios.

Es aquí donde la tecnología se convierte en el aliado del sector limpieza, no solo por la adaptación a la nueva normalidad derivada de los nuevos hábitos de compra de los clientes, sino porque a través de los entornos digitales, algunas empresas y profesionales del sector han podido expandir su negocio, llegar a más contactos interesados y gestionar mejor la relación con sus clientes, logrando aumentar sus ventas hasta en un 23%.

¿Cómo puede una empresa del sector multiservicios aumentar sus ventas con internet?

Según diversos informes sociales como el Global de Consumo 2021 realizado por Astound Commerce, más del 50% de la población española afirma visitar sitios web o redes sociales empresariales antes de contratar un servicio; y el 61% de los consumidores a escala global realizan al menos una compra online por semana. Google sigue siendo el vehículo principal de búsqueda de productos y servicios, por lo que desarrollar una óptima presencia digital es clave. “Esto reitera el gran control del mercado por parte de los gigantes tecnológicos y que, si no estás en ellos, es difícil competir en el mercado actual”, indica el informe.

Para aprovechar estas nuevas dinámicas de consumo, tanto empresas como profesionales deben mejorar su presencia online mediante diversas acciones en el ámbito digital, entre las que se incluyen disponer de una página web optimizada para aparecer entre los primeros resultados de Google, y un software de gestión de clientes o CRM del inglés Customer Relationship Management para aumentar las oportunidades de venta con menores recursos.

Soluciones tecnológicas para atraer más clientes

Son varias, pero las de mayor impacto son dos. En primer lugar, debemos disponer de una página web de fácil navegación, carga rápida y óptima visualización, donde sea sencillo para el usuario encontrar información, que transmita seriedad y seguridad; y que esté construida siguiendo los patrones que exigen los buscadores de Internet para ubicarla en una posición ventajosa en los resultados de las búsquedas de los usuarios.

En segundo lugar, cualquier empresa y profesional, pero en particular los del sector de limpieza, pueden dar un impulso considerable a su eficacia comercial mediante un CRM. Un CRM es un software de fácil uso que permite impulsar las ventas de distintos negocios y llegar a la primera liga empresarial a través de la gestión de clientes. Con el CRM las empresas pueden automatizar sus procesos comerciales y del área de operaciones: en un sólo software todos los empleados de forma coordinada pueden gestionar y tener el control de sus trabajos diarios y toda la información de clientes, enviar presupuestos y correos electrónicos personalizados de forma automática, establecer alarmas inteligentes sobre clientes que son más rentables de contactar y gestionar, etc., todo ello con un ahorro de tiempo y costes considerable.

La combinación del CRM y el sitio web permite que los usuarios y clientes puedan solicitar presupuestos totalmente online desde cualquier dispositivo como teléfonos o tablets y en cualquier momento, en muchos casos, en forma de autoservicio, sin necesidad de que el profesional o los trabajadores de la empresa de limpieza intervengan. Esto supone una ventaja competitiva para los negocios, ya que recibirán automáticamente solicitudes de trabajos sin realizar grandes esfuerzos comerciales. Además, los clientes obtendrán un servicio más ágil y personalizado.

“Creemos que la forma de sobresalir en este momento es por medio de la adaptación a la era digital tal y como lo hemos hecho nosotros. Queremos ayudar a que las pymes y autónomos del sector hagan lo mismo. Para ello, ponemos a su disposición nuestros conocimientos y experiencia en marketing online” afirman desde Limpiezas Express.

Limpiezas Express dispone de más de 15 años de experiencia en la prestación de servicios de cuidado de inmuebles y de personas, y se ha convertido en referencia del sector en temas digitales mediante sus sitios web como [limpiezasexpress.com](http://limpiezasexpress.com) y [expertosexpress.com](http://expertosexpress.com) que reciben más de 150.000 visitas mensuales de interesados en sus servicios.

Su objetivo es que cada vez más negocios tengan acceso a la era digital, es por ello que ofrecen su expertise mediante los servicios de creación de páginas web, un software de gestión de clientes (CRM), y otras soluciones digitales especiales para empresas y profesionales del sector multiservicios.

En resumen, Limpiezas Express y su gama de servicios le permitirá a empresas y profesionales del sector dar un importante salto cualitativo en el mundo digital.

**Datos de contacto:**

Limpiezas Express  
+34 652 129 457

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

Categorías: [Nacional Finanzas Emprendedores E-Commerce Recursos humanos](#)

<https://www.notasdeprensa.es>