

Las franquicias que cubren necesidades primarias y reales son más exitosas, según Limpiezas Express

El sector de limpieza genera más de un 1% del PIB español y ofrece a inversores y empresarios un negocio a prueba de crisis y con demanda creciente

Recordemos, que, a diferencia de las necesidades secundarias que son aquellas cuya satisfacción aumenta el bienestar del individuo (como ver un partido de fútbol o hacer turismo), las necesidades primarias o básicas son aquellas de cuya satisfacción depende la supervivencia del individuo (alimentarse, beber, mantenerse limpio y saludable,...) y que son imprescindibles cubrir.

Los negocios que responden a estas necesidades primarias de los usuarios tienen una mayor probabilidad de tener éxito debido a que ofrecen soluciones a problemas y necesidades actuales ineludibles en cualquier fase económica, tanto de bonanza, como de crisis.

En este sentido, la cada vez mayor producción de residuos de todo tipo, el incremento de la polución en todos los ámbitos, y la creciente necesidad de disfrutar de un entorno personal, profesional y de trabajo saludable han potenciado el sector de la limpieza.

Este sector, junto con el de los multiservicios ha sido durante mucho tiempo una fuente de empleo y una necesidad básica y recurrente de los hogares, empresas e instituciones en todo el mundo, y genera más de un 1% del PIB en el caso de España (14.000 millones anuales). Tiene una grandísima amplitud: desde la limpieza y cuidado de personas, hasta la limpieza de bienes muebles e inmuebles como instalaciones sanitarias, hogares, oficinas y locales comerciales, vehículos, maquinaria, etc. La demanda crece y se expande, y es continua y recurrente ya que los clientes precisan estos servicios repetidamente, en muchas ocasiones, mediante contratos de continuidad a largo plazo.

Este sector, por lo tanto, ofrece a inversores y empresarios una demanda perenne y creciente, y estable a los ciclos económicos.

Las franquicias de limpieza son una opción atractiva para aquellos empresarios que buscan introducirse en el sector reduciendo los riesgos de creación de un nuevo negocio, y reduciendo también la curva de aprendizaje para evitar tropiezos. Según los datos proporcionados por la Asociación Española de Franquiciadores (AEF), el sector de la limpieza y los multiservicios representa actualmente el 4,5% del total de las franquicias en España, y se encuentra entre las 10 actividades con mayor número de enseñas.

Además, las franquicias del sector de limpieza ofrecen una serie de ventajas adicionales que las hacen altamente atractivas para los emprendedores que buscan un nuevo negocio, o empresarios del sector que quieren hacer crecer su empresa o ampliar sus líneas de negocio.

En primer lugar, el modelo de franquicia de limpieza ofrece un respaldo y una formación continua al franquiciado. La franquicia proporciona una serie de servicios y herramientas que le permiten poner en marcha su negocio con mayor rapidez y seguridad, así como una formación constante en las técnicas de limpieza a fondo de viviendas e inmuebles y en la gestión empresarial y administrativa de todo el ciclo.

En segundo lugar, el modelo de franquicia de limpieza ofrece un mayor control y seguimiento del negocio. Las franquicias de limpieza suelen tener establecidos unos protocolos y procedimientos de trabajo estandarizados que deben ser seguidos por todos los franquiciados. De esta manera, se asegura la calidad del servicio y se minimiza el riesgo de errores o malas prácticas. Además, el modelo de franquicia suele tener un menor riesgo que la creación de un negocio desde cero, ya que se cuenta con el apoyo y la experiencia de una central franquiciadora con un modelo de negocio probado.

Por último, las franquicias ofrecen una mayor estabilidad y previsibilidad en la facturación al franquiciado, ya que al disponer de años de experiencia en el sector, identifican y materializan con facilidad las proyecciones de ventas, temporalidad del servicio, estrategias de adquisición de clientes, gestión de las operaciones, entre otros muchos factores. El franquiciado se beneficia también de la imagen y la reputación de la marca, lo que le permite llegar antes a un mayor número de clientes potenciales y aumentar la probabilidad de conseguir ventas.

En resumen, las franquicias del sector de limpieza en España son uno de los negocios más exitosos y rentables debido a la creciente y continua demanda de servicios de limpieza y multiservicios en el país. Los negocios que responden a necesidades reales del mercado son más exitosos porque ofrecen soluciones a problemas actuales e ineludibles de los consumidores.

Limpiezas Express, la oportunidad de emprender en un sector de alta demanda y a prueba de crisis. Una opción atractiva para aquellos empresarios que buscan una oportunidad de negocio rentable y con un modelo probado de éxito es la franquicia Limpiezas Express. Destaca como líder en servicios de limpiezas puntuales y de mantenimiento, para hogares, empresas e instituciones en España y las principales ciudades de Latinoamérica desde hace más de 10 años. Esta franquicia busca expandirse de la mano de empresas y profesionales del sector de la limpieza que buscan profesionalizar y ampliar su negocio; y también profesionales de otros sectores con experiencia en gestión de clientes y personal que buscan tener su propio negocio "llave en mano"; proporcionándoles la formación y el apoyo necesario para hacer de la limpieza y el cuidado de las instalaciones y las personas, un gran negocio.

Datos de contacto:

Equipo Limpiezas Express

+34 652 12 94 57

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

Categorías: [Nacional](#) [Franquicias](#) [Servicios Técnicos](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>