

SimpleVista.es: De una a 1000 pymes en solo 3 años

Muchos negocios hoy en día, incluso las tiendas de toda la vida, no están vendiendo lo suficiente. Con el paso de los años, cada vez hay menos clientes y los que vienen gastan menos. ¿Qué se podría hacer?

La prosperidad para los negocios pequeños

El nieto se puso a buscar soluciones para salvar el negocio familiar de la abuela y, de entre el almacén, el mostrador y el despacho, fue con el ordenador cuando dio con la tecla correcta. Así solucionó la situación del negocio familiar y, sin quererlo, terminó creando SimpleVista, una empresa de expertos en Google. Hoy ha ayudado ya a más de 1000 pymes y autónomos de toda España a asegurar la prosperidad de sus negocios para los próximos años.

Desde que comenzó esta aventura, el objetivo siempre ha sido el mismo: ser como ese primo genio de la tecnología que todos desean tener. Alguien que no solo ayuda a configurar el wifi o arreglar el ordenador, sino que también asegura que el negocio brille en Google.

Esta es la historia de Jose Gómez. "Alcanzar los 1000 clientes es una gran responsabilidad", dice Jose con una sonrisa. "Es una señal de que estamos haciendo las cosas bien, pero también recuerda todo lo que queda por hacer. Hay muchas personas que aún necesitan ayuda para remontar su negocio".

Resultados en Google, sin perder la cabeza

Fundada por Jose Gómez, SimpleVista cuenta hoy con un equipo humano con más de 10 años de experiencia ayudando a negocios. Durante este tiempo han demostrado que siendo innovadores se pueden conseguir grandes resultados en Google. Sin tener que hacer grandes inversiones ni complejas estrategias: rápido, fácil y efectivo.

Los servicios más valorados por los clientes de SimpleVista son la creación de páginas web y las campañas de publicidad para captar clientes. Y especialmente, el servicio que salvó la tienda de la abuela de Jose, y que tanto sirve para un centro de estética como para una consulta o restaurante.

"Pero ojo, solamente funciona si se dispone de un espacio abierto a los clientes. Si es así, se asegurarán que cuando alguien busque lo que ofreces, ahí salga en el primer resultado de Google, lo que tendrán más llamadas y visitas a su negocio" según declara José Gómez.

El enfoque está en entender las necesidades específicas de cada pyme y autónomo para usar las herramientas que, de la manera más sencilla, puedan dar la mayor rentabilidad a los clientes. Es gracias a la satisfacción de sus clientes y a las recomendaciones que reciben que SimpleVista ha logrado un crecimiento del 37% solo en el último año.

Un trato con cariño, "como la abuela nos ha enseñado"

El crecimiento de SimpleVista no solo se refleja en sus cifras financieras, sino también en la satisfacción de sus clientes. La empresa se dedica a construir relaciones duraderas basadas en la honestidad y en los resultados del trabajo bien hecho. "Nuestro objetivo es ser más que un proveedor de servicios; ser un socio estratégico para el éxito de nuestros clientes", afirmó Jose.

Por este motivo, cada cliente cuenta con su persona responsable dentro de SimpleVista, quien se encarga de garantizar que el cliente reciba el mejor servicio y resultados por un precio justo.

Para más información sobre SimpleVista y sus servicios, visitar www.simplevista.es

Datos de contacto:

SimpleVista
SimpleVista.es
91.903.55.65

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

Categorías: [Nacional](#) [Marketing](#) [Emprendedores](#) [Innovación](#) [Tecnológica](#) [Consultoría](#) [Digital](#) [Actualidad](#) [Empresarial](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>