

YMANT consolida su expansión comercial a nivel nacional

La empresa de servicios informáticos YMANT SERVICIOS INFORMÁTICOS S.L con presencia técnica en toda España, ha tomado un nuevo rumbo en su expansión comercial y ha optado por las franquicias como mejor manera de aprovechar el espíritu emprendedor que reina actualmente en España para crecer, ayudando a sus franquiciados a tener su propio negocio partiendo de su experiencia e infraestructura.

La empresa de servicios informáticos YMANT SERVICIOS INFORMÁTICOS S.L con presencia técnica en toda España, ha tomado un nuevo rumbo en su expansión comercial y ha optado por las franquicias como mejor manera de aprovechar el espíritu emprendedor que reina actualmente en España para crecer, ayudando a sus franquiciados a tener su propio negocio partiendo de su experiencia e infraestructura.

Siendo el de Informática, el tercer sector que más empleo genera en España, con el 5,51 por ciento del total y además, es el sector que más creció en el 2012 (en 2010 ocupaba la duodécima posición en el ranking), es por ello que YMANT está convencida del buen momento elegido para esta expansión.

Esta empresa valenciana, nació en 2007 con la idea de dar servicios informáticos a empresas locales, pero gracias a su buen hacer y espíritu de crecimiento, los propios clientes le fueron demandando atenderles fuera de la comunidad valenciana y actualmente atiende a empresas nacionales y extranjeras por todo el territorio español e incluso en Portugal.

YMANT tiene como clientes a los que da servicios de mantenimiento, equipamiento informático, comunicaciones, etc.. a PYMES y franquicias de distintos sectores gracias a la capacidad de la empresa para atenderles en toda España con un interlocutor único. No menos importante son las empresas de mayor tamaño que subcontratan a YMANT como marca blanca para servicios de primer nivel como instalaciones y mantenimientos en grandes superficies, banca, cadenas de restauración, etc..

Su gerente Carlos Vicente, opina que “el secreto del éxito es haberse adaptado a este mercado tecnológico tan cambiante y dar a los clientes los servicios más adecuados a cada necesidad y sobre todo gracias al buen hacer de sus técnicos y la buena gestión, que consiguen mantener la confianza de sus clientes año tras año sin obligarles a contratos de permanencia”.

Las delegaciones comerciales (franquicias) actualmente están en Barcelona, Madrid, Tenerife y Valencia siendo la de Canarias la última en añadirse al grupo y que se considera un punto clave para atender mejor a los clientes de esa zona. A finales de año YMANT espera cerrar al menos 5 franquicias más, ya que tienen varias peticiones de distintas provincias españolas. La empresa no desea un crecimiento masivo, sino de calidad, con franquiciados que quieran empezar su propio negocio y hacerlo crecer, contando con toda la ayuda tanto técnica como comercial que ofrece la

empresa central.

La facturación de YMANT no ha parado de crecer incluso en estos años de crisis, facturando 1 millón de euros en 2013 y con una previsión de 2 millones en 2014 gracias a esta nueva estrategia de franquicias.

Datos de contacto:

Carlos Vicente
961102010

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

Categorías: [Franquicias](#) [Finanzas](#) [Emprendedores](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>