**El éxito de las apps está en aportar valor real a los clientes: Jeff**

Los modelos de negocio que aportan una solución sencilla para los usuarios son altamente demandados en las principales ciudades de México. El sector de belleza y de fitness en el país están en constante crecimiento. México, Brasil y Argentina representan el 81% de la facturación de la industria en Latinoamérica. Asimismo, México es el segundo mercado más importante de belleza en la región con un crecimiento del 11% anual.

Después de dos años de su llegada a México, la línea de negocio enfocada al servicio de lavandería y tintorería a domicilio [Mr Jeff](https://franquicias.wearejeff.com/mrjeff), actualmente cuenta con presencia en 26 de los 32 estados de México, incluyendo Jalisco, Nuevo León o Ciudad de México, entre otros, lo que es considerado un éxito por su expansión en poco tiempo.

“El éxito reside en que, desde el comienzo, hemos estamos muy centrados en aportar valor real a los clientes, de forma que todo lo que hacemos se centra en que la experiencia de cada servicio con nosotros sea mejor que la anterior”, señaló Christakis Theodorou.

Estar presentes en negocios tradicionales y captar clientes de manera digital para que la gente use sus servicios en su día a día, le ha permitido a Jeff obtener un target inmensamente amplio, dando paso a incluir nuevas líneas de negocio como Fit Jeff y Beauty Jeff.

Desde la línea de negocio [Beauty Jeff](https://franquicias.wearejeff.com/beautyjeff)se implementa la fórmula Smart Beauty que consiste en hacer lo simple de una manera excepcional. Al enfocarse en salones con los servicios más comunes y solicitados, se genera una alta recurrencia y se agilizan procesos. “De esta forma se aumenta la asistencia en un 26% y se duplica la productividad en relación a un salón tradicional”, según Kiko Medina.

Por otro lado, en los últimos años han aparecido gimnasios Boutique con propuestas muy interesantes provenientes de EU. De acuerdo con Diego Moya, Head de Fit Jeff, este tipo de servicios se enfocan más a mujeres ya que son ellas las que más prefieren asistir a clases grupales frente al 20% de de los hombres.

Jeff se suma a esta tendencia con [Fit Jeff](https://franquicias.wearejeff.com/fitjeff)*,* donde el usuario a través de su app pueden elegir sus horarios y las sesiones de yoga, hiit, pilates o entrenamiento funcional que deseen tomar, actividades más solicitadas en los gimnasios mexicanos.

En un evento que se llevó a cabo en el Instituto de Especialización para Ejecutivos, la plataforma de servicios Jeff dio una conferencia para dar a conocer cómo los mexicanos pueden tener éxito al invertir en un negocio al ofrecer servicios enfocados en el día a día de los usuarios, hasta llegar a tener presencia en 40 países y más de 2,000 puntos de venta, como lo logró Jeff en tan solo 4 años de su lanzamiento.

La presentación estuvo a cargo de Christakis Theodorou Villalta, VP Expansión de Jeff, responsable del crecimiento de la compañía a nivel global, Diego Moya, Head of Fit Jeff, y Kiko Medina, Head of Beauty Jeff.

En una nueva Era Digital, añadir tecnología a soluciones que garantice la mejor experiencia al usuario en su día cotidiano, es vital para el crecimiento y expansión que los negocios y emprendedores buscan para tener éxito.

**Sobre Jeff**

Jeff es una startup creada en 2015 por Eloi Gómez, Adrián Lorenzo y Rubén Muñoz, tres emprendedores españoles. Comenzó como una plataforma de lavandería y tintorería a domicilio, pero actualmente se encuentra en un proceso de expansión en el cual, además del servicio de lavandería, se le suma el servicio de peluquería y tratamientos de belleza que podrán solicitarse a través de su web y app, y a la que próximamente se le añadirá el servicio de fitness. La aplicación está disponible para dispositivos Android e iOS y ofrece una red de franquicias que cambian por completo los modelos de negocio tradicionales.