Publicado en Madrid el 08/02/2018

CeX cierra el ejercicio 2017 con unas ventas superiores a los 50 millones de euros

La enseña ha experimentado un fuerte crecimiento con respecto al año anterior en todas las áreas de negocio

CeX, la enseña especializada en la compraventa de productos tecnológicos y entretenimiento digital de segunda mano, ha cerrado el ejercicio 2017 con unas ventas superiores a los 50 millones de euros en nuestro país.

La compañía ha experimentado un importante crecimiento con respecto al ejercicio anterior, gracias a una política comercial enfocada a obtener el máximo rendimiento de cada una de sus unidades operativas, en base a un modelo de negocio que en España se encuentra totalmente consolidado con 60 tiendas, de las cuales cinco se pusieron en marcha el año pasado.

Este desarrollo ha llevado a la enseña a reforzar su estructura, que en estos momentos está formada por un equipo de 590 profesionales. En otra variable, cabe destacar también el incremento de las compras al cliente, donde los videojuegos y los móviles siguen siendo las categorías protagonistas.

Actualmente CeX es la primera cadena especializada en exclusiva en la compraventa de productos tecnológicos que opera bajo el sistema de franquicias y que cuenta con una gran proyección en el mercado español. Su objetivo para 2018 es abrir 10 nuevas tiendas, en un crecimiento paralelo de unidades propias y franquiciadas.

Desde que comenzó su actividad en nuestro país en el año 2006 la empresa puede presumir de no haber cerrado ningún establecimiento.

Modelo de negocio CeX

La actividad de CeX se centra en la compra y venta de productos tecnológicos y entretenimiento digital de segunda mano. Con esta base, la enseña ha logrado establecer un sistema comercial en la que multiplica el rendimiento de sus clientes, de manera que son ellos mismos quienes compran y venden en sus tiendas, es decir, cliente y proveedor en una misma persona.

Para que sus tiendas funcionen todo el personal está altamente formado con un amplio conocimiento del producto para asegurar un excelente servicio al cliente (comprador y vendedor). Del mismo modo, la experiencia de la enseña garantiza fijar el precio más competitivo, transparente y con un método muy ágil para la liquidación de artículos. Para ello utiliza la tecnología más avanzada del mercado, a través de un software de gestión propio.

Actualmente la compañía cuenta con una red internacional superior a las 585 tiendas en Australia,

Holanda, India, Irlanda, Italia, México, Polonia, Portugal y Reino Unido.

La inversión necesaria para poner en funcionamiento una tienda de la enseña gira en torno a los 60.000 euros, para locales con un mínimo de 80 metros cuadrados, ubicados en poblaciones con más de 40.000 habitantes.

Datos de contacto:
Pura de Rojas
ALLEGRA COMUNICACION
91 434 82 29

Nota de prensa publicada en: Madrid

Categorías: Franquicias Finanzas Imágen y sonido Telecomunicaciones Juegos E-Commerce Recursos humanos

NotasdePrensa
https://www.notasdeprensa.es