

## **Clicars alcanza los 1.000 coches vendidos online**

**La startup española se desmarca como líder online en nuestro país, creciendo mensualmente a doble dígito y facturando 15 millones de euros desde su fundación. La compraventa de coches en España es un mercado en creciente digitalización en el que se mueve 10 mil millones de euros**

La startup Clicars se desmarca como líder online en nuestro país con la venta de su coche número '1.000'. Estos mil coches se componen de más de 37 marcas y han sido entregados en 48h tras la compra en todas las provincias de España así como Portugal, Francia o Marruecos.

Tras un fuerte despegue facturando 5 millones de euros durante su primer año en 2016 -cifra récord en la historia de las startups españolas-, Clicars crece mensualmente a doble dígito y alcanzó el pasado mes de septiembre los 15 millones de facturación acumulada. Este éxito confirma el cambio de tendencia hacia modelos más digitales que están viviendo sectores tradicionales como el de la compraventa de vehículos, un sector de 10 mil millones de euros.

“Estas cifras son un orgullo para nosotros y nos reafirman en que las tendencias de la compraventa de vehículos están cambiando. Hoy en día las soluciones digitales facilitan la vida del consumidor y le sitúan en el centro de la toma de decisiones. Pero para que esto haya sido posible han sido claves la transparencia, sencillez y confianza, señas de identidad de Clicars”, asegura Pablo Fernández, cofundador de Clicars.

Transparencia, sencillez y garantías: las claves para hacer despegar la compra online de coches  
Según el Instituto de Estudios de Automoción (IEA), sólo en los seis primeros meses del año en nuestro país se vendieron más de un millón de coches de segunda mano, un 18% más que el año pasado. Además, éste indicaba que la mayoría de estas transacciones se realizaron a través de internet. Como curiosidad mencionar que la búsqueda 'coches segunda mano' arroja en Google más de un millón de resultados, donde al consumidor le puede resultar muy difícil discernir la mejor opción.

“Adquirir un coche es la segunda decisión económica más importante en la vida de una persona. Y aunque el hacerse con un vehículo de segunda mano o un kilómetro cero puede suponer un ahorro importante, es fundamental adquirirlo con ciertas garantías. Muchas veces el comprador se enfrenta a poca transparencia, lo que genera gran desconfianza en todo el proceso, además de exponerse a desagradables sorpresas” destaca Carlos Rivera, cofundador junto a Pablo de la compañía.

Más del 70% de los clientes de Clicars reservan el vehículo sin verlo presencialmente. Es por ello que para aportar esa transparencia y garantía que deberían ser imprescindibles en la compra online de vehículos, Clicars ha desarrollado su concepto de coches ‘de buena mano’ frente a la tradicional ‘segunda mano’. Éste se basa en la rigurosa Certificación de 230 puntos - la más completa del mercado- que aplican a todos sus coches. Además, dispone de un equipo de asesores expertos llamados ‘Clicars genius’ que acompañan y asesoran al cliente en todo el proceso para

encontrar el coche ideal a sus necesidades y presupuesto.

“Estamos tan seguros del estado de nuestros coches que ofrecemos el periodo de prueba más largo del mercado: 15 días o 1.000 kilómetros, y si el cliente no está satisfecho, le devolvemos todo el dinero; la experiencia de cliente forma parte del ADN del equipo Clicars”, aseguran los fundadores. La startup cuenta con una valoración media 4,9 sobre 5 en más de 600 opiniones online. El boca-oreja está siendo clave para el rápido crecimiento de la startup, que recibe el 20% de sus nuevos clientes por la recomendación de otro.

**Datos de contacto:**

Axicom  
916611737

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

Categorías: [Automovilismo](#) [Emprendedores](#) [E-Commerce](#) [Consumo](#) [Industria](#) [Automotriz](#) [Digital](#)

---

**NotasdePrensa**

<https://www.notasdeprensa.es>