

## **Fersay estrena web de venta on-line tiendasfersay.com**

### **Apuesta por mejorar su presencia en la red con una web con mayor contenido y más amigable en la que prima la usabilidad y la fácil navegación**

Fersay, marca especializada en nuestro país en la venta de accesorios y repuestos para electrodomésticos y electrónica del hogar, ha renovado su web de venta on-line, [www.tiendasfersay.com](http://www.tiendasfersay.com), con importantes novedades.

Siguiendo la apuesta por la mejora permanente, Fersay ha actualizado su sitio web haciendo un importante esfuerzo por mejorar su posicionamiento SEO, introduciendo más contenido, más imágenes y con mayor facilidad para realizar las búsquedas.

Otra importante novedad de Tiendas Fersay corresponde a la nueva pestaña “click and collect”, pensando siempre en hacer la compra más fácil y más rápida para sus clientes, mejorando la experiencia como consumidor.

En la nueva web, los usuarios también encontrarán un mapa, en el que podrán localizar la tienda física más próxima a su ubicación e información detallada como el teléfono, los precios y los horarios. Además, la web dispone de un soporte de consultas tanto a la central como a cualquiera de sus tiendas. Las franquicias ofrecen además el envío de la compra al domicilio del cliente que así lo desee.

En conjunto, se trata de una tienda virtual con más de 140.000 referencias para la venta, con las mismas garantías tradicionales de la compañía: amplia información y atención al cliente y entrega en un plazo máximo de 24-48 hrs. en cualquier punto o del país, y con la posibilidad de recoger el producto en la tienda más cercana o envío a domicilio a través de sus más de 25 tiendas franquiciadas.

Fersay suministra más del 96% de sus ventas en menos de 24 hs. gracias a los siete millones de piezas estocadas en sus almacenes de Villalbilla (Madrid), con 8.000 m2, Alicante, (que atiende toda la provincia de Albacete, parte de Murcia, Baleares y comunidad Valenciana) con 1.800 m2 y La Laguna (Tenerife), con 500 m2 y dirigida a sus clientes del archipiélago canario y a un gran número de países africanos.

Gracias a esta permanente reinversión en la compañía, [www.tiendasfersay.com](http://www.tiendasfersay.com) tiene una media de más de 4.000 visitas diarias y más de 250 pedidos semanales.

La estrategia clave: la diversificación

La compañía ha evolucionado en estos años desde el servicio técnico -que solo vendía componentes

electrónicos- a la venta de accesorios y repuestos para electrodomésticos del hogar y el PAE, pequeño aparato electrodoméstico con marca propia. Asimismo, se ha especializado también en los servicios de logística para empresas multinacionales, así como servicios de canjes de garantías y gestiones completas de red de servicios técnicos.

Esta estrategia radial de diversificación ha permitido a la compañía alcanzar una gran estabilidad tanto en su facturación como en los empleos.

La gama de producto actual es muy extensa con más de 140.000 referencias en stock y más de 500.000 identificadas en los sistemas informáticos de la compañía, lo que facilita una gran eficiencia en el suministro a sus clientes.

En la actualidad, además de estar presentes en los mercados de repuestos de electrónica y de electrodomésticos, Fersay es muy potente en todo tipo de accesorios del hogar, así como en pequeño aparato electrodoméstico con su propia marca y otras marcas importantes.

Así mismo tiene desarrollada una logística muy eficiente que hace posible suministrar pedidos realizados por sus clientes hasta las 19,30h horas y recibirlo a la mañana siguiente en toda la península. Dispone también de un amplio horario telefónico, ya que los clientes pueden llamar desde las 8,15 horas de la mañana hasta las 21 horas ininterrumpidamente.

**Datos de contacto:**

Pura de Rojas  
ALLEGRA COMUNICACION  
91 434 82 29

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

Categorías: [E-Commerce Consumo](#)

---

**NotasdePrensa**

<https://www.notasdeprensa.es>