

## **Gama Clásica, proveedor de neumáticos clásicos, ofrece gastos de envío totalmente gratuitos**

### **Centrándose en mejorar la experiencia del usuario, este distribuidor de neumáticos clásicos se une a la volátil tendencia de los portes gratuitos en los e-commerce**

En el año 2016 el comercio electrónico creció un 22,2% respecto al ejercicio anterior, llegando hasta los más de 25 millones de euros según el Observatorio Nacional de las Telecomunicaciones y de la Sociedad de la Información (ONTSI), que indica que un 80% de los compradores en Internet señala los gastos de envío como la principal asignatura pendiente del e-commerce.

Si se juntan estas cifras con las que ha ofrecido el Estudio eCommerce 2015 IAB Spain, se observa que un 57% de los encuestados opina que los portes suponen un aspecto determinante, ya que los “gastos ocultos” se presentan como la razón principal en los abandonos del carrito durante el proceso de compra. Teniendo en cuenta este contexto, Gama Clásica, proveedor de neumáticos clásicos, se presenta como un ejemplo de buena praxis y ofrece gastos de envío gratuitos, evitando añadir cualquier tipo de extra al precio final del producto tanto para particulares como profesionales en la Península.

El gerente de la empresa de San Andreu de la Barca (Barcelona), Pep Solé, explica que “cuando el usuario me pregunta ¿a cuánto suben los portes? y recibe la respuesta son gratuitos se produce un cambio de actitud por su parte, ya que al no cargar el precio de adquisición pasa a considerarte una compañía de confianza y, sobre todo, transparente”.

En un mercado tan competitivo es, realmente, peligroso jugar con estrategias de marketing que muestran un coste inicial que dista mucho del precio final. “El cliente quiere saber cuánto le costará el producto desde el primer momento. Los costes con sorpresas no atraen ni fidelizan”, afirma Solé.

Así como indica el gerente de Gama Clásica, además de sumarse a esta volátil tendencia, el hecho de entregar el pedido en un máximo de 24h/48h según la región ha ayudado a frenar la tasa de abandono del carrito. “Nuestro producto es muy estacional, ya que con la llegada del buen tiempo aparecen las concentraciones y los salones dedicados a los coches clásicos y, en consecuencia, se produce un incremento de las solicitudes de presupuestos y de las vendas”, detalla Pep Solé que también puntualiza que aunque su público es previsor, agradece obtener los neumáticos en un corto plazo de tiempo.

#### **Datos de contacto:**

e-deon.net

Comunicación · Diseño · Marketing

931929647

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

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

---

**NotasdePrensa**

<https://www.notasdeprensa.es>