La recomendación, principal factor de influencia para las compras en el Black Friday

La recomendación de una persona allegada es el principal factor de compra para el 48,3% de los compradores online. En este entorno, Fulltip es el primer marketplace español donde los usuarios ganan dinero por aportar sus recomendaciones de compra entre más de 300 marcas de 14 categorías

El Black Friday se convierte, un año más, en fecha clave en el incremento en el número de ventas de productos y servicios. En España, aunque llegó más tarde que en el resto de los países, la popularidad de estos descuentos no ha parado de crecer en los últimos años. Según el informe “Black Friday 2019”, elaborado por la compañía Webloyalty, se prevé que el presupuesto medio de los consumidores españoles para este año sea de 160 euros durante el Black Friday y de 80 euros en el Cybermonday, es decir, se estima un gasto medio de 240 euros durante este periodo*. Y por encima de otros factores, las recomendaciones de amigos y familiares suponen el principal factor de influencia a la hora de realizar compras en esas determinadas fechas.

El peso de la recomendación en las compras

De hecho, según los datos de Audiense sobre el comportamiento del consumidor en el Black Friday entre los años 2015 y 2017, las recomendaciones de las personas allegadas se encuentran a la cabeza con un 48,37%, y por delante de las redes sociales (45,16%), la marca (43,05%) o la publicidad online (41,31%). Datos que ponen de manifiesto hasta qué punto el referral marketing puede ser una herramienta óptima para poder actuar en el proceso de compra.

Para Eduardo Fernández, CEO y fundador de Fulltip, “durante los próximos dos meses, el impacto publicitario al que todos estaremos sometidos será el mayor de todo el año y, por lo tanto, pondremos al límite nuestra capacidad de elegir y decidir. Es en este momento, en el que la recomendación de nuestros amigos y familiares tendrá todavía más peso y, por ello, desde Fulltip queremos acompañar en todo el proceso, recompensando la recomendación de nuestras personas cercanas y también a nosotros mismos al realizar la compra”.

Un marketplace español paga a los usuarios por cada recomendación que acaba en compra

En este entorno y apostando por el valor que tienen las recomendaciones reales y auténticas para cualquier usuario a la hora de comprar un producto o un servicio, la española Fulltip se ha posicionado como el primer marketplace online que paga a los usuarios por cada recomendación real que acaba en una compra. De este modo, esta web a través de la cual ya se encuentran productos y servicios de más de 300 marcas de 14 categorías, busca poder convertirse en el punto inicial de todas las compras online, ofreciendo para ello beneficios a todas las partes.

El proceso es muy sencillo. El usuario sólo tiene que descargarse la app gratuita disponible para iOS y Android o entrar directamente en la página web de Fulltip. En ella podrá comprar, contratar o recomendar a sus amigos y familiares productos y servicios de más de 300 marcas de 14 categorías, que. Con cada compra, directa o de aquellos a quienes se ha recomendado, el usuario recibe un

ingreso en su cuenta. Además, el usuario también puede ganar dinero invitando a sus amigos a que se registren en Fulltip.

* Fuente: Webloyalty ** Fuente: Audiense

Datos de contacto:

Axicom

91 661 17 37

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

Categorías: [Nacional](#) [Telecomunicaciones](#) [Comunicación](#) [Marketing](#) [Emprendedores](#) [E-Commerce](#) [Consumo](#) [Dispositivos móviles](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>