

## **La venta online de equipamiento para el baño se consolida en España**

**Según el informe del primer semestre de 2017 de Banium la venta online de equipamiento para el baño se consolida en España. En un momento en el que el consumidor está empezando a renovar su cuarto de baño, el medio online está posicionándose como uno de los preferentes.**

Según el informe del primer semestre de 2017 de Banium la venta online de equipamiento para el baño se consolida en España. En un momento en el que el consumidor está empezando a renovar su cuarto de baño, el medio online está posicionándose como uno de los preferentes.

El conocimiento de las marcas del sector del baño por parte del consumidor se diversifica en Internet

Los orígenes de Banium se remontan a 2015 cuando nació como un portal que buscaba innovar en el sector. En menos de un año, pasó a ser el medio de comunicación con mayor repercusión entre los consumidores finales del sector del equipamiento de baño. En 2017 Banium ha consolidado su modelo Marketplace, creando así una solución completa para el cuarto de baño en la que poder informarse y comprar.

De entre los más de 134.000 usuarios que la plataforma ha tenido durante la primera mitad del año, las categorías que más interesan al consumidor online son Muebles de baño, que lidera la tabla con el 19.37% de los consumidores, seguido de Lavabos con un 16.32% y Mamparas con un 11.38% de los compradores.

Comodidad, practicidad, la libertad de horarios y la amplia información son algunos de los aspectos que más destacan usuarios. Es precisamente la atención al cliente uno de los aspectos más destacados por tres de cada cuatro usuarios de Banium.

El portal cerró el semestre con más de 13.000 referencias de productos, lo que le convierte en el portal con más catálogo de productos para el cuarto de baño en España. Además, dentro de su oferta, Banium apuesta por fabricantes españoles dentro de su selección de marcas.

De esta forma, Banium se consolida como uno de los actores más influyentes del sector y crece un 35% de ventas de media mensual. Una tendencia que augura buenos pronósticos para la plataforma online.

El conocimiento de las marcas del sector del baño por parte del consumidor se diversifica en Internet.

Según muestran los datos ofrecidos por la plataforma, el consumidor online de equipamiento para baño cada vez es más conocedor de las diferentes marcas y modelos que estas ofrecen. Así lo recoge Banium que, de entre las más de cuarenta marcas disponibles en la web, el 18,75% de los consumidores entran en la plataforma buscando productos y modelos de Torvisco Group, seguida muy de cerca por Roca con un 15,43%. Mamparas Kassandra y Griferías Clever ocupan la tercera y cuarta posición de este ranking con un 13,50% y un 12,68% respectivamente.

Por otra parte, Banium ha sido uno de los principales medios del sector que ha contribuido a esta diversificación del conocimiento de las marcas apostando desde sus inicios por la publicidad destinada al consumidor final con clientes de la talla de Villeroy and Boch, Jacob Delafon o Salgar.

**Datos de contacto:**

OPEN digital y OPEN reparto de publicidad

[www.open-digital.es](http://www.open-digital.es)

645768490

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

Categorías: [Bricolaje](#) [E-Commerce](#) [Construcción y Materiales](#)

---

**NotasdePrensa**

<https://www.notasdeprensa.es>