

## **La venta online de productos para niños aumenta más del 30% en el último año**

**El periodo navideño sigue siendo la época del año en que más compras de productos se realizan, seguido por los meses de junio, en el que las mamás se equipan para la temporada vacacional, y septiembre, mes de la vuelta al cole.**

Las madres españolas son uno de los grupos usuarios de internet más interesados en las compras web y así lo demuestran los resultados de ventas de Pixmania.com, la mayor empresa europea multi-especialista de comercio electrónico, que ha observado un aumento en las ventas de productos de puericultura y artículos para niños del 32% en el último año. El periodo navideño sigue siendo la época del año en que más compras de este tipo de productos se realizan, seguido de los meses de junio, en el que las mamás se equipan para la temporada de vacacional, y septiembre, mes de la vuelta al cole.

Según los datos de Pixmania.com, los productos más demandados son las sillitas para el coche y las de paseo, con sus respectivos accesorios, seguidos por las tronas, los robots de cocina para bebés, los parques de juego y los balancines y tumbonas.

El ritmo de vida exige compras rápidas y eficaces, y la crisis buenas promociones

El ritmo de vida actual junto al avance de la seguridad de las nuevas tecnologías, ha conseguido convertir a la mamá española en usuaria recurrente de las compras online. Desde el trabajo, en casa o en el transporte público; a través de un ordenador portátil, el móvil o una tableta. El acceso a la red es prácticamente ilimitado, tanto como lo es la variedad de artículos disponibles "en un solo click", lo que no solo salva a las familias en situaciones de compra urgente, sino que les ofrece la posibilidad de elegir entre los mejores productos para su bebé sin necesidad de recorrerse todas las calles de su ciudad.

Además, la necesidad de optimizar la economía doméstica frente la crisis ha cambiado los hábitos de compra. Ya no solo se busca lo mejor para los niños o la familia sino que, además, ha de comprarse al mejor precio. Las familias han encontrado en el e-commerce un fuerte aliado ya que la diferencia de costes entre los productos de la tienda física tradicional y las tiendas online puede situarse entre el 30%. Asimismo, a través de internet, pueden beneficiarse de fórmulas novedosas como las ventas flash, las ventas privadas o los productos de ocasión, que pueden incluso ofrecer descuentos superiores a ese 30%.

Pixmania.com, líder multi-especialista de venta por Internet

La gama de productos que ofrece la compañía va desde nuevas tecnologías, informática y videojuegos hasta puericultura y juguetes, grandes y pequeños electrodomésticos, hogar, jardín y

bricolaje, deporte, moda y artículos de viaje. Pixmania.com apuesta por facilitar a sus usuarios la adquisición de estos productos de forma sencilla, recibéndolos en casa o recogéndolos en tienda una vez los haya seleccionado en la red. Para ello, cuenta con siete tiendas en España (tres en Madrid, tres en Barcelona y una en Valencia), para que los usuarios puedan acceder a las mismas ventajas en la forma que resulte más cómodo.

**Datos de contacto:**

Mónica Sánchez

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

Categorías: [E-Commerce](#)

---

**NotasdePrensa**

<https://www.notasdeprensa.es>