

Los clientes madrileños de Fersay prefieren ir a la tienda, en Barcelona gana el comercio online

La compañía registra un comportamiento muy dispar entre sus clientes de Madrid y Barcelona. Mientras los primeros prefieren acudir al establecimientos a hacer sus compras, en Barcelona se decantan por la compra digital

Fersay, marca líder en nuestro país especializada en la venta de accesorios y repuestos para electrónica y electrodomésticos del hogar, ha realizado un estudio interno para conocer los hábitos de sus clientes, tanto en su red de tiendas físicas como en su canal online.

"Periódicamente realizamos una auditoria de los estilos de compra de nuestros clientes", ha afirmado Noelia Carrasco, directora de marketing de la compañía, "pues nuestro objetivo es conocer de primera mano los hábitos de compra de nuestro cliente online con el objetivo de adaptar nuestra oferta y servicios a sus demandas. Y los resultados en muchos casos no han podido más que sorprendernos", concluye la directiva.

Madrid y Barcelona, dos formas distintas de comprar

Dentro del estudio por zonas geográficas, la compañía ha constatado que, en la Comunidad de Madrid, el 80% de las ventas se realizan en alguna de las 4 tiendas físicas de la compañía, mientras que, en Barcelona, la segunda capital con más ventas, un 57% de las ventas se realizan on-line, unos resultados extremadamente distintos para la misma familia de productos.

Diferencias por sexos

Los hombres se decantan más por la venta de repuestos para la electrónica, un 54,15%, mientras que las mujeres parecen más interesadas por repuestos de electrodomésticos, con un 45,85%. Sin embargo, estos datos muestran un importante cambio de tendencia, pues hasta hace tan solo 4 años, quien estaba detrás de estas compras era, en un 80% de los casos, un hombre.

Crece la edad de los compradores vía online

Respecto a los accesorios y el pequeño aparato electrodoméstico, la compañía percibe un notable incremento respecto a la edad de sus compradores on-line. Así, un 61% de los compradores digitales tienen entre 18 y 44 años, mientras que hace tan solo dos años, estos estaban situados entre los 18 y 34 años.

Procedencia del cliente

Fersay ha constatado que su cliente procede, en un 85,7% de España, seguido por compradores de Portugal, Rusia, EE.UU, Portugal, Argentina y México, y en el caso de las compras en España, la mayor parte se generan en Madrid, Barcelona, Sevilla y Valencia, "que usan la tienda on-line de Fersay y sus tiendas físicas para ahorrar sin duda en sus hogares encontrando productos muy difíciles de localizar y que evitan comprar un aparato nuevo, pudiendo aprovechar el que tienen siempre y

cuando esté en buen estado, afirma Carrasco.

Otro dato interesante es que el 80% por los visitantes de la página acceden desde un ordenador mientras que el otro 20% lo hace desde un dispositivo móvil, y que el 76,3% repiten la experiencia.

En tiendasfersay.com la cadena ha puesto a la venta sus más de 140.000 referencias, dedicadas a accesorios y repuestos de electrónica y electrodomésticos del hogar, divididos en cinco grandes áreas, para facilitar su localización: accesorios, menaje de cocina, pequeño electrodoméstico, repuesto de electrodoméstico y repuesto de electrónica, todos ellos de marcas de primera calidad.

La filosofía Fersay: tan sencillo reparar como reponer

Fersay ha diseñado su página web pensando en hacer la compra fácil y rápida a sus clientes. Así, la web dispone de un buscador para hacer más sencilla la búsqueda. Cuenta también con un soporte de consultas tanto a la central como a cualquiera de sus tiendas. Las franquicias también ofrecen el envío a domicilio de las piezas para comodidad del cliente que así lo desee.

En conjunto, 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 del país o con la posibilidad de recoger el producto en la tienda más cercana o envío a su domicilio a través de las tiendas.

Datos de contacto:

Pura de Rojas
ALLEGRA COMUNICACION
91 434 82 29

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

Categorías: [Finanzas](#) [Madrid](#) [Cataluña](#) [E-Commerce](#) [Consumo](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>