

The Bath lanza una tienda de baño online enfocada a la experiencia de usuario

La empresa pionera en venta de sanitarios y piezas de baño por internet estrena su nueva web con un novedoso sistema de gestión de pedidos muy enfocado al cliente con total transparencia en el proceso de compra

La venta por internet está pasando su mejor momento en cuanto a volumen de ventas. La transformación del mercado online es prácticamente constante y obliga a las empresas de venta por web como la tienda online de sanitarios The Bath, a innovar y pensar a cada segundo en su cliente. Y es que el de internet es un mercado acostumbrado a la inmediatez de respuesta, facilidad de compra y servicio al usuario a un precio menor que las tiendas tradicionales.

Fruto de esa constante adaptación, The Bath, una empresa española que opera desde Orihuela nacida en 2013, ha lanzado una nueva web que pretende revolucionar el sector y que incluye grandes innovaciones dentro de la experiencia de compra. Destaca a primera vista su navegación adaptada a soporte móviles, su diseño más visual y la experiencia de compra desde dispositivos y ordenadores. Aunque cuando se navega con más tiempo se pueden descubrir otros aspectos novedosos como un comparador de productos, un excelente servicio de seguimiento de pedidos, una atención al cliente rápida y un nuevo proceso de devolución rápido si no se está conforme con el producto desde el primer momento de su recepción.

Y es que desde que naciera en tiempos de crisis económica y con un mercado todavía sin explorar y en pañales ha duplicado sus ventas año a año. Según afirma el gerente de The Bath “los primeros pasos no fueron sencillos debido a que el transporte de nuestros artículos es más voluminoso y frágil, no es tan sencillo como el de una caja con ropa. Eso nos ha llevado a reinventarnos constantemente día a día para ser competitivos”. Ante esos problemas, The Bath ha apostado siempre por la facilidad de pago con flexibilidad en el mismo. Ahora dan una vuelta de tuerca más y con el lanzamiento de la nueva web darán al comprador la opción de pagar 7 días después de recibir el producto si el comprador se lo queda y un compromiso de respuesta a la financiación de, como máximo, 2 días.

Es un hecho que el mercado de la venta por internet se ha desarrollado en medida que los costes por gasto de envío se han ido abaratando. En el caso particular de The Bath, esa coyuntura fue más difícil de salvar debido al tamaño de determinados productos que complicaba su transporte. La estrategia fue fidelizar al usuario y aportar un excelente servicio preventa y posventa. Preventa con ayuda online durante la mayoría de horas del día con un chat en directo con el visitante de la web. Y posventa para el cambio y devolución de piezas. Ese largo y arduo camino ha servido a The Bath para contar con una gran experiencia en el mercado de sanitarios, muebles, mamparas y repuestos de fontanería y así poder realizar un pormenorizado estudio del cliente a través de la experiencia de compra durante sus casi 7 años de vida.

Desde la primera visita al nuevo portal, el seguimiento en vivo del estado de los pedidos es el primer cambio que se puede observar. “La transparencia de thebath.es siempre ha sido un punto clave para

nosotros. Y ahora hemos querido dejar más patente ese sello de transparencia en la web”, afirman desde The Bath. Y es que si comparamos con otras web del mismo sector e incluso de los sectores más desarrollados como el de la ropa, la gran diferencia es que The Bath indica con precisión el tiempos de envío de cada producto, explica el proceso de compra y también el de devolución con un toque muy visual e iconográfico. Además, cuenta con un vídeo tutorial donde se explica cómo comprar paso a paso.

Más seguro, más fácil, más productos y más baratos

El incremento de productos en el catálogo de thebath.es es muy significativo. Artículos de climatización, cocina, complementos de baño, etc. Con una sección destinada a ofertas exprés de productos nuevos con precio reducido que se renovarán periódicamente cada semana cuando finalice la cuenta regresiva.

Como empresa nativa del e-commerce la web de The Bath cuenta con el sello de Confianza Online que certifica que la web cumple con todos los procesos para una compra segura. Es decir, tanto garantía, como devolución, plazo de entregas como pasarela de pago virtual segura. Y es que Confianza Online es el sello de calidad en Internet líder en España. Un distintivo que muestran aquellas empresas que garantizan la máxima transparencia, seguridad y confianza a la hora de comprar y navegar en sus webs. Algo que no es fácil de ver ya que para poder colocarlo es preciso cumplir con todos los estándares que se incluyen en el Código ético de Confianza Online.

“La mayor revolución de la web es la que no se ve” remarcan desde la empresa de sanitarios y complementos de baño. Para poder incluir todos estos revolucionarios cambios se ha trabajado a nivel informativo los productos durante meses. Desde la descripción hasta los precios. Más productos con información segmentada, detallada y útil como como medidas, estilo, piezas anexas o material del que está realizado. También con una nueva zona de preguntas para clientes que son transparentes a todos los visitantes y que The Bath responde en menos de 24 horas. Todo para que los visitantes de la web tengan bien especificado cada producto y sea visualmente fácil de entender y no de lugar a dudas.

Compara productos

“Nuestra filosofía siempre ha sido darle una vuelta de tuerca más a la experiencia del cliente cuando navega por nuestra web y todos los pasos que hemos dado han sido encaminados los que depositan su confianza en nosotros”, afirman desde el departamento de desarrollo digital de The Bath. Es así como se decidió incluir el comparador de productos. Algo que permite, previa selección de productos y de un simple vistazo, ver las diferencias en cuanto a características, dimensiones y precio. Sin duda, un paso necesario hacia la comodidad del cliente.

Datos de contacto:

Thebath

+34 968 10 99 54

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

Categorías: [Telecomunicaciones](#) [Interiorismo](#) [Marketing](#) [Valencia](#) [E-Commerce](#) [Consumo](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>