[notasdeprensa.jpg](http://www.notasdeprensa.es)Publicado en Barcelona el 13/12/2017

# [La venta de experiencias como regalos de Navidad ha crecido un 40% desde 2012](http://www.notasdeprensa.es)

## Las tendencias de búsqueda muestran cómo en los últimos 5 años el interés de este tipo de regalos no ha dejado de crecer. Las experiencias que tendrán más éxito este año serán las relacionadas con los deportes de invierno

La Navidad es, sin duda, una de las épocas más fuertes del año para todos los e-commerce de regalos. Aladinia.com, e-commerce de regalos experiencia, ha analizado las tendencias de búsqueda para poder hacer previsiones de cara los regalos de Navidad de este 2017. Así, ha podido observar que mientras determinados tipos de regalos suscitan menos interés que en el pasado, las ventas de regalos experiencia no han dejado de subir en los últimos 5 años. El caso de los regalos personalizados es paradigmático. Después de alcanzar su pico de interés a finales de 2014, han perdido desde entonces un 80% de las búsquedas. Las manualidades son otro tipo de obsequios que también están perdiendo atractivo a medida que los efectos negativos de la crisis financiera desaparecen. Los regalos hechos a mano alcanzaron su máximo de búsquedas en la Navidad de 2014 y ahora han caído un 50%. Las cajas regalo, por su parte, han mantenido estable su interés desde 2012. Y los regalos experiencia, que van consolidando y aumentando su importancia, se venden ahora un 40% más que en 2012. Un crecimiento progresivo que se ha podido ver año tras año. Las experiencias que más gustan para Navidad y Reyes de este añoDentro de los regalos experiencia, conducir un Ferrari, que en otros años tenía mucho éxito, se ha quedado en el 50% de sus búsquedas de 2013. Las catas de vino, por otro lado, han visto subir su interés un 65% respecto el mismo año. Los deportes de nieve, como el mushing, trineos tirados por perros, y las motos de nieve, siguen generando el mismo interés que años anteriores y este 2017 volverán a ser de las experiencias más vendidas.

**Datos de contacto:**

Ignasi Thió

Responsable de merchandising y SEM

931 000 525

Nota de prensa publicada en: [https://www.notasdeprensa.es/la-venta-de-experiencias-como-regalos-de](http://www.notasdeprensa.es/educalivecom-disfruta-de-cursos-presenciales-y-clases-particulares-a-traves-de-internet)

Categorias: Entretenimiento E-Commerce Consumo

[notasdeprensa.jpg](http://www.notasdeprensa.es)

[**http://www.notasdeprensa.es**](http://www.notasdeprensa.es)