

La venta de recambios para pequeño electrodoméstico y accesorios aumenta las ventas de Fersay

La central madrileña de Fersay cuenta con 12.000 m2 donde aloja más de 150.000 referencias y cuenta con dos delegaciones en Alicante y Tenerife

Fersay, distribuidora de recambios y accesorios para electrodomésticos y electrónica del hogar, finaliza el semestre de 2022 con un balance muy positivo. La compañía, que tiene estructurados sus más de 150.000 recambios en más de 500 familias de producto diferentes analiza exhaustivamente cada una de ellas para ir modelando su estrategia de negocio en el mercado. “A pesar de las cuatro décadas de experiencia en el mercado, los datos siguen sorprendiendo” ha afirmado Noelia Carrasco, directora de marketing de la compañía.

Si el año pasado las familias de recambios de frío y lavado eran las que más crecían, en los seis primeros meses del año las protagonistas han sido las familias de recambios para pequeño electrodoméstico, accesorios y pequeño electrodoméstico.

Entre los accesorios que Fersay comercializa se encuentran productos como soportes, mandos a distancia, cables, alimentadores, pilas, baterías, convertidores, auriculares, altavoces, bolsas de aspiradora, etc.

Otra familia que ha vivido un incremento importante es la venta de pequeño electrodoméstico de marca propia, que va haciéndose hueco en los lineales y va ganando adeptos gracias a su relación calidad, precio y sobre todo gracias a su impecable servicio postventa.

“A pesar de que este año parece que todo está siendo impredecible, la estabilidad de Fersay en el mercado ha permitido a la compañía continuar innovando y lanzando nuevos productos y servicios más adaptados a las necesidades de cada momento de sus clientes” ha añadido Noelia Carrasco.

Este éxito ha sido posible gracias a su política, desde hace 43 años en que nació la empresa, de reinvertir la mayoría de los beneficios en la propia compañía, sus 12.000m2 disponibles en la central de Madrid en donde se alojan más de 150.000 referencias, más los 1.800m2 de Alicante, otros 1.200m2 más en Canarias, desde donde distribuye a las 8 islas, así como los 7 millones de unidades en stock. Desde estas delegaciones, la compañía asegura el suministro de todos sus productos en menos de 24 horas a cualquier punto de España y Portugal, lo que la ha posicionado como una de las empresas más rápidas del mercado.

Los puntos fuertes que hacen posible que Fersay lleve tantos años en el mercado, no son otros que el respeto por los valores que siempre han llevado en su ADN: constancia, superación, ética y

compromiso. Valores que cualquier compañía de éxito tiene en común con Fersay para poder sobrevivir en un escenario que ahora mismo por factores ajenos a las empresas, muestra un consumidor preocupado, lleno de incertidumbre y obligado a tomar decisiones a corto plazo.

Más información en www.fersay.com

Datos de contacto:

Pura de Rojas
ALLEGRA COMUNICACION
91 434 82 29

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

Categorías: [Nacional](#) [Franquicias](#) [Madrid](#) [E-Commerce](#) [Consumo](#) [Otras Industrias](#) [Electrodomésticos](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>