

El mercado emergente de los desguaces on line

El porcentaje de venta online de piezas de segunda mano a través de desguaces tradicionales se dispara en los últimos meses

Cuando el porcentaje de personas que compra a través de Internet aumenta un 4.6% cada trimestre, según datos del Instituto Nacional de Estadística, era cuestión de tiempo que hicieran su irrupción en la red los mayores desguaces del país. Con su presencia Online y su consiguiente aumento de facturación registrada desde comienzos de año, se constata una tendencia clara: en el futuro ir a un desguace a buscar una pieza para el coche o la moto será algo anecdótico.

Así lo constata el incremento de ventas que se mantiene en los últimos meses en el sector. Hasta un 200% han incrementado éstas, en la red, los desguaces que están apostando por aplicar técnicas de comercio electrónico importadas de otros sectores. Sergio Vázquez, Online Marketing Manager de Desguaces París explica que la clave está en saber que para obtener beneficios, hay que invertir. "Es un hecho que estamos en un mercado emergente y que invirtiendo en una buena web, técnicas de posicionamiento y una línea de atención al cliente inmediata, se puede sacar gran rendimiento a la ingente cantidad de stock que hay en estos almacenes de recambios para vehículos".

En esta línea, destaca que no basta con estar en la red, sino saber estar en ella. Según el INE los sectores de actividad con mayores ingresos son las agencias de viajes y operadores turísticos, con el 20,8% de la facturación total; seguidos de transporte aéreo, con el 13% y ropa, con el 5,6%. Todos ellos llevan años de ventaja en técnicas de venta online. Ahora, ha llegado el turno de "reciclarse" a los que se han incorporado más tarde.

En el caso de los desguaces, han tardado más que otros. Hasta hace relativamente poco, la mayoría de ellos carecía de tienda online de repuestos de coches de segunda mano para poder vender sus productos. Su presencia en Internet era meramente informativa, con un objetivo más marcado en mostrar su localización física. Ahora, un 90% de los desguaces en España que aparecen en la primera página del buscador de Google ofrecen, con mayor o menor acierto, el encargo de piezas. También algunos facilitan el inicio de los trámites para dar de baja los vehículos y, por supuesto, cuentan con sus respectivos apartados de noticias para ofrecer no sólo productos, sino un valor añadido a la empresa a través de artículos que informen sobre rutas en coche por España, lugares donde parar, ventajas de dar de baja vehículos, etc.

Y es que la era digital y sus nuevas fórmulas para captar la atención del consumidor están aquí y ya son necesarias hasta para vender esa pieza del Volkswagen del 92 que tanto puede costar encontrar.

Con esta iniciativa Desguaces París ayuda en la búsqueda de recambios de segunda mano tanto a profesionales de talleres como a particulares que cada vez más, realizan sus propias reparaciones y ahorran el laborioso trabajo de tener que desplazarse en la búsqueda de las piezas con la consiguiente pérdida de tiempo y el coste de los desplazamientos.

En su tienda online se pueden encontrar los productos revisados más solicitados en verano tales como

compresores de aire acondicionado, alternadores, motores de arranque, pilotos y espejos retrovisores con envío gratis en 24h a talleres de la Península.

Datos de contacto:

Desguace París
968670126

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

Categorías: [Nacional](#) [Automovilismo](#) [Marketing](#) [E-Commerce](#) [Industria](#) [Automotriz](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>