

El Portal náutico Español TopBarcos.com creciendo fuerte en Francia

Después de convertirse en uno de los principales actores online en el sector náutico Español, TopBarcos eligió la expansión internacional como estrategia para continuar creciendo los próximos años. Europa en el corto plazo y Estados Unidos en el largo plazo son los grandes objetivos para el portal.

El mes de Marzo de 2013 su página web www.topbarcos.com se convertía en el portal náutico con más barcos de ocasión en España, habiendo tocado techo en posibilidad de crecimiento en España la decisión de continuar en otros países parecía lógica.

400.000 visitantes mensuales o 25.000 seguidores en Facebook reflejan la dimensión que el portal ha conseguido desde su creación el año 2006.

Desde entonces el portal ha diversificado su oferta hasta el punto que de los 30.000 barcos actuales de ocasión el 50% ya son barcos ubicados fuera de España, desde Grecia o Reino Unido hasta países más remotos como Estonia o Panamá. Para ello ha sido clave la traducción del contenido a los principales idiomas del público potencial, incluyendo Sueco y Holandés pero también Ruso y Árabe, algo imprescindible para el sector de los mega yates. Estos idiomas para el mercado internacional son accesibles desde su portal www.topboats.com

Ahora la empresa se fija como objetivo convertirse en el portal de referencia en algunos países Europeos de referencia dejando para el medio plazo la estrategia de mayor penetración en Estados Unidos que la empresa identifica como objetivo final.

Para ello un equipo de consultores ha identificado y adaptado las peculiaridades y características específicas del Mercado Francés. Desde su tipología de barcos hasta sus preferencias para la navegación o el alquiler. En un tiempo récord la respuesta del mercado francés ha sido excelente contando ya con más de 40 empresas colaboradoras en Francia con una flota superior a las 3.000 embarcaciones.

El portal náutico TopBarcos fue creado en Barcelona por dos emprendedores el año 2006 y desde entonces ha continuado creciendo de forma independiente. Mientras casi la totalidad de sus competidores han sido comprados o absorbidos por grandes grupos internacionales, TopBarcos ha mantenido su independencia de gestión y desarrollo. Esto ha sido clave para poder adaptar mejor los servicios y los precios a la demanda real del mercado local donde el portal está presente. Mientras en estados Unidos una empresa broker puede gestionar 2.000 embarcaciones de ocasión, en España y en Francia es habitual profesionales con una flota de 5 o 10 embarcaciones. Esto requiere un trato y un portfolio de servicios muy diferenciado y la estrategia de diferenciación con esta tipología de clientes ha sido clave para el éxito de TopBarcos.com

Datos de contacto:

Carles Güell

Director

937984044

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

Categorías: [Internacional](#) [Marketing](#) [Nautica](#) [Emprendedores](#) [E-Commerce](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>