

## **El 'Singles Day' supera todas sus previsiones de ventas**

**Con una espectacular cuenta atrás a medianoche, comenzó en China el Día del Soltero, una jornada de rebajas al estilo Black Friday estadounidense, en la que los chinos despliegan su vena más consumista y con la que el gigante Alibaba ha batido el récord de ventas en las primeras 12 horas**

El Singles Day se consolidó como la jornada anual con más ventas de todo el año, sobre todo gracias al portal chino de ventas online Alibaba, que ayer gestionó un volumen total de transacciones por valor de 91.217 millones de yuanes, unos 13.340 millones de euros, un 60% mayores a las del año pasado en la misma jornada. Sólo ocho minutos después del inicio del Día del Soltero, a las 0:08 hora local (16:08 GMT) lograba la firma los primeros mil millones de dólares en ventas, y doce horas después, cuando aún quedaba media jornada de rebajas, ya superaba el récord de todo el día del año pasado (9.300 millones de dólares).

La cadena de tiendas españolas k-tuin, distribuidora oficial de productos Apple, ha superado todas sus previsiones de ventas durante la jornada del Soltero Chino, o Singles Day. Importando la moda de los grandes portales de venta online del gigante asiático, la cadena de tiendas K-tuin ofertó también descuentos especiales de hasta un 20%, tanto en la tienda online como en los 15 establecimientos que tienen abiertos en las grandes ciudades españolas.

“Un 30% de las ventas han llegado a través de nuestro portal de venta online y el resto desde nuestras tiendas. Hemos notando un crecimiento del 30% frente al Black Friday de 2014, los clientes estaban esperando y no se han podido resistir al Singles Day”, afirma Eduardo Cayuelas, responsable de Retail de K-tuin. “Es el primer año que utilizamos el Singles Day para ofrecer más oportunidades de beneficiarse de descuentos y pensamos repetirlo el año que viene. Este tipo de jornadas nos permiten atraer nuevos clientes a nuestras tiendas y sabemos que somos capaces de fidelizarlos gracias a nuestro servicio postventa, y a nuestra plataforma formativa iSkool que les ayuda a sacar el máximo partido a sus dispositivos”.

**Datos de contacto:**  
Press Corporate Com

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

Categorías: [Internacional](#) [Nacional](#) [Finanzas](#) [Marketing](#) [Aragón](#) [E-Commerce](#) [Innovación](#) [Tecnológica](#)