

Nace ‘Marmota’, el colchón que llega a casa en un día y da 100 noches de prueba

Marmota, empresa española que forma parte de una nueva generación de marcas cuyo origen es nativo digital, irrumpe en el sector del descanso simplificando al máximo la experiencia de compra del cliente

Marmota (www.comounamarmota.com) es una nueva empresa española que viene a cambiar radicalmente las reglas que operan en el sector del descanso. Especializada en la venta de colchones tecnológicamente muy avanzados, Marmota democratiza la compra de un producto de gran calidad y a un precio asequible, porque opera en un entorno digital en el que se prescinde de intermediarios, alquiler de locales y comerciales. Además, Marmota destaca por ofrecer un único producto -de diferentes tamaños-, simplificando al máximo la experiencia de compra que, en esta industria, se ha caracterizado por un exceso de información sobre características y funcionalidades.

El colchón Marmota, diseñado y fabricado íntegramente en España, es el resultado de tres años de investigación en la que se han cruzado las demandas de los usuarios con los mejores materiales disponibles en materia de descanso. Además, como compañía orientada totalmente al servicio y a la satisfacción del cliente, Marmota ofrece un sencillo proceso de compra, con entrega en un día, 100 noches de prueba, devoluciones gratuitas y la posibilidad de pagar a plazos.

Este nuevo ecommerce forma parte de una nueva generación de marcas que se han apropiado de una parte importante del mercado, cuyo denominador común es un origen nativo digital, sin intermediarios y con una comunicación y comercialización exclusivamente online. De esta forma, pueden invertir más en calidad e innovación y, como consecuencia, reducir el precio hasta un 50%. Esta revolución digital no es ajena a otros muchos sectores tradicionales, como es el caso de las gafas de sol, las zapatillas o las cuchillas de afeitar, que están transformando el modelo de relación con los clientes, tanto a nivel nacional como internacional.

Apuesta por el futuro digital

Marmota es un proyecto cofundado por Toni Estellé, CEO de la compañía quien, con más de 20 años de experiencia en la venta de muebles, ha apostado por el concepto de empresa “monoproducto online” para poder centrarse en un artículo que se diferencia de los ‘superdescuentos’ y ‘ofertones’, características de este sector. “El mercado se mueve hacia una sociedad que apuesta decididamente por marcas más transparentes y más honestas que aporten soluciones reales a sus necesidades”, asegura.

Al contrario de lo que propone el sector del descanso tradicional, el equipo de Marmota descubrió que, al final del proceso, las elecciones de los clientes iban en una misma dirección y que los colchones que se seleccionaban tenían siempre unas características concretas. Tras tres años de investigación junto a expertos del descanso y después de descartar decenas de prototipos, Marmota ha dado con un producto único, de diseño de gama alta, que reúne los principales requisitos. “Simplificamos la vida al cliente y, además, como entendemos que no se puede tomar una decisión tan importante probando el

producto 10 segundos en una tienda, le damos la opción de probarlo en su casa hasta 100 noches. Y, si finalmente no se adecua a sus necesidades, vamos a su casa y lo recogemos”, apunta Estellé.

Modelo internacional, adaptado a la realidad del mercado español

El modelo de negocio de la startup cuenta con un probado éxito en Estados Unidos y ha sido adaptado a las necesidades digitales de nuestro país. Para su puesta en marcha, Marmota ha contado con el respaldo y conocimiento de Antai Venture Builder y Atresmedia Diversificación en la creación, operación y crecimiento de negocios digitales.

Para más información, visita <http://www.comounamarmota.com/>

Datos de contacto:

Mónica Sánchez
916611737

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

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

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>