

The Bath revoluciona el mercado online del baño

La empresa que opera desde el levante español se convierte en un referente del e-commerce gracias a la venta online de inodoros, platos de ducha, mamparas y otros elementos del baño hasta un 50% más baratos que su competencia

Actualmente, la base del éxito en las ventas online es estudiar continuamente los deseos del comprador. Es muy habitual estudiar los comportamientos en el consumo y demanda de productos de los clientes, especialmente a través de sus búsquedas por Internet. En el sector de piezas de baño existen términos muy habituales como inodoros baratos, lavabos baratos, platos de ducha económicos o muebles de baño baratos que cada vez son más comunes en las búsquedas en la red. Lo que evidencia un claro enfoque del consumidor hacia la compra online basada en la economía de producto.

The Bath, una joven empresa nacida en Murcia y afincada en Alicante, ha sabido aprovechar este conocimiento y su clara tendencia positiva para revolucionar el mercado online de la venta de cerámica sanitaria y en general productos para el baño. El gran escollo inicial de empresas de este tipo de productos fue la logística. Por entonces, año 2013, no era tan sencillo como enviar paquetes pequeños a través de empresas de mensajería, sino que requerían de mayor planificación y especialización en transporte de elementos pesado y delicados. “Cuando nos lanzamos con este proyecto nos preguntamos ¿por qué no podíamos mandar piezas con volumen a otras partes de España? El tiempo nos ha dado la razón. Hay una gran demanda de piezas de aseo mejores y más baratas que se pueden enviar desde el levante a cualquier lugar”, afirman desde The Bath.

El auge del comercio online en todas sus áreas y vertientes también ha ayudado a este sector tan específico. El incremento de las compras por Internet ha mejorado la red de entregas a la vez que ha generado un respaldo extra en los clientes que, cada vez más según se observa en los volúmenes de ventas, confían en la compra online de estos productos por el ahorro que significa para el bolsillo.

La demanda por la compra de piezas de baño siempre estuvo ahí, pero la dificultad para el envío de estas piezas fue un obstáculo que frenó al sector durante un tiempo largo. Ahora, una vez salvado este escollo la venta de piezas de aseo por Internet ha pasado de la realidad a la revolución con un incremento de ventas anual superior al 100%. Es decir, que año tras año se duplica el volumen de ventas. Algo que ha sido posible gracias a la creciente demanda y la especialización de The Bath en buscar los mejores productos adaptados a las necesidades del cliente.

Y es que el e-commerce ya no está sólo reservado para piezas moldeables y de fácil transporte sin riesgos como la paquetería corriente. Sino que otros productos más voluminosos como el de los sanitarios y complementos para aseo se están convirtiendo en un fenómeno imparable para aquellos que desean reformar sus aseos a un precio especialmente económico.

La guerra de precios en el sector de piezas de baño se ha abierto sin que ello haya significado una reducción en la calidad del producto. La prueba clara se tiene en el catálogo online The Bath

(thebath.es) donde se encuentran numerosos artículos de gran calidad que suponen un ahorro considerable para el cliente. Por ejemplo, los platos de ducha de resina que hace unos años valían mínimo 200€, hoy se pueden encontrar en Internet por 64,80€.

Y es que en ese entorno 'low cost' de calidad es donde se mueven empresas como The Bath. La pregunta que siempre está en el aire para el consumidor es "¿cómo se produce el ahorro si no baja la calidad?". El secreto radica en la facilidad que estas empresas dan cliente para imaginar, configurar y personalizar el pedido adaptándolo a las necesidades de su propio espacio.

Es pura evolución. Los usuarios de Internet son más inquietos y le dan vueltas al dinero que se gastan en su baño. Internet da esa posibilidad de comparar e investigar. Y esa es la ventaja del e-commerce respecto a las tiendas convencionales. Ofrecer esas infinitas posibilidades de autoconfiguración y conseguir crear una experiencia entretenida a la hora de crear el aseo a un precio menor ha sido la razón principal que ha empujado al sector de baño online a un gran crecimiento. Los resultados respaldan la hipótesis.

The Bath, por ejemplo con este modelo de negocio basado en Internet, ha doblado su facturación año tras desde 2013. Desde entonces, su catálogo de productos online también se ha renovado e incrementado. Según cuentan desde la empresa levantina, la próxima novedad será ampliar y diversificar el negocio con la venta de otro tipo de productos relacionados con los aseos como son calefacciones y calentadores.

No es casualidad que se haya disparado el crecimiento de compras de artículos para baño. Ese continuo cambio y actualización de productos ha llevado a empresas como The Bath a tener que reinventarse de forma diaria. Las reestructuraciones de las webs de los negocios online son continuas con el objetivo de atraer cada vez más compradores. Sin ir más lejos, la última innovación de esta reputada empresa de venta de artículos de baño ha sido un nuevo menú de navegación con un diseño enfocado a la experiencia de usuario que facilita la búsqueda de artículos. Y es que todos los detalles en la venta online están pensados para que el cliente, de forma sencilla, valore la calidad de un producto que, además, es hasta un 50% más barato.

Datos de contacto:

All About Water

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

Categorías: [Marketing Valencia](#) [E-Commerce](#) [Consumo](#) [Construcción](#) y [Materiales](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>