

300.000 españoles usan ya Together Price, la red social que permite compartir suscripciones de servicios digitales

Durante el confinamiento domiciliario el número de usuarios de la plataforma aumentó hasta un 88%

Las restricciones al movimiento han conducido a un llamativo aumento del consumo de ocio digital, en un momento en el que la situación económica obliga a los consumidores a ajustar sus costes. En este escenario, la plataforma de gestión de cuentas multiusuario, Together Price, ha visto incrementada en hasta un 88% la demanda de servicios de conexión entre personas que comparten suscripción y ya cuenta con el servicio cuenta con 300.000 suscriptores activos en España, 1 millón en todo el mundo.

De marzo a junio el servicio de gestión de cuentas experimentó un crecimiento medio del 64% en España, en gran medida por quienes aprovecharon las opciones del teletrabajo y las clases online para desplazarse a segundas residencias o a sus localidades de origen. Compañeros de piso o usuarios con más de una vivienda requerían una plataforma que simplificara el pago y la gestión de la suscripción a sus servicios favoritos de vídeo y música en streaming, software profesional y juegos online. A través de Together Price, los usuarios pueden acceder a 90 plataformas como Disney Plus, Marvel Unlimited, Amazon Music y Prime Video, Office 365, Nintendo Switch Online, HBO o Apple Music.

La compañía espera seguir creciendo en España ya que representa una fórmula segura y cómoda para reducir el coste de servicios altamente demandados. A través de las cuentas multiusuario, y siempre de acuerdo con los términos y servicios de cada plataforma, el consumidor puede llegar a ahorrarse hasta un 80% del coste de la suscripción.

A través de Together Price, el usuario que ha pagado la suscripción principal se asegura de que cada uno de los participantes ha abonado la cuota correspondiente antes de acceder al servicio. En esta red privada segura los miembros pueden, además, comunicarse entre sí como en cualquier otra red social. Se pueden generar grupos públicos o privados y, dependiendo de la suscripción que se quiera compartir, el sistema propone cuatro categorías diferentes: familia, hogar, amigos y compañeros de trabajo.

Para las suscripciones que únicamente pueden ser compartidas en el ámbito doméstico o en entornos especiales como el familiar, la principal ventaja de Together Price es el sistema de pago en grupo, con un link personalizado, pueden efectuar el pago de la cuota de participación. En cambio, en el caso de los servicios digitales que no tienen que ser compartidos en ámbitos predefinidos, por ejemplo, Nintendo Switch Online, Disney Plus, GAIA, etc. Together Price se convierte en una auténtica red social que ayuda a encontrar personas interesadas en compartir cuentas fuera de su círculo más cercano.

“Compartir los gastos en grupo significa tener acceso a más servicios por un coste mucho más bajo, pero de manera legal. Los usuarios tienen la oportunidad de probar el servicio que les interesa y, si en el futuro lo consideran oportuno, adquirir una suscripción individual”, explica Sabrina Tadei, Chief Marketing Officer y Confundadora de Together Price.

Un proyecto por y para jóvenes

Together Price es una startup italiana puesta en marcha por los hermanos Marco y Sabrina Tadei que, junto a Luca Ugolini quisieron responder a una necesidad muy concreta: Una red que permitiera gestionar conjuntamente pagos y comunicaciones de pequeños grupos de personas. Pensaron que podrían trasladar el éxito de las compras colectivas a los servicios de suscripción, viendo lo activos que resultan por ejemplo los usuarios de Netflix.

Así nació este servicio especialmente dirigido a jóvenes entre 18 y 35 años, que en muchas ocasiones comparten piso y desean compartir también costes de servicios de streaming, plataformas de juegos, software y servicios en la nube. Se trata de personas conocedoras de la tecnología, y activos en las redes sociales. Es un perfil más aficionado al contenido que al servicio, de forma que prefieren activar o suspender las suscripciones en base al lanzamiento de nuevos productos. Frente a esta tendencia Together Price ayuda a las plataformas a retener a estos usuarios, incluso en periodos en los que, de otro modo, habrían puesto en pausa su suscripción, “y todo es gracias al espíritu de comunidad que se genera dentro de los grupos”, explica Sabrina Tadei.

Datos de contacto:

Together Price

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

Categorías: [Nacional](#) [Finanzas](#) [Música](#) [Televisión y Radio](#) [Entretenimiento](#) [Emprendedores](#) [E-Commerce](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>