

Balclis apuesta por las subastas online

La casa se convierte así en la primera sala de subastas con un modelo combinado offline y online. El negocio online incrementa la efectividad: 7 de cada 10 objetos subastados encuentra comprador. Se subasta online, pero se exponen los productos físicamente, rompiendo la principal barrera de la compra online de arte. Con esta apuesta, Balclis ha conseguido llegar a nuevos públicos ya que un 26% de los clientes online nunca habían participado en una subasta

Tras la experiencia de 40 años en el sector y más de 200.000 obras de arte vendidas y clientes como el MACBA (el Museo del Prado o el Corning Museum de Nueva York), la casa de subastas de arte Balclis, se ha dado cuenta de que el modelo tradicional de subastas debía actualizarse y digitalizarse para ganar la agilidad e inmediatez que se venía demandando. Así, la sala ha apostado por una nueva línea de negocio a través de subastas online.

“Nos dimos cuenta de que los clientes tanto cedentes como compradores demandaban inmediatez y flexibilidad. Cuando alguien decide subastar algo, quiere seguir teniendo una tasación experta pero quería que su pieza fuese subastada en días, no en meses como en el modelo tradicional. Eso es lo que hemos conseguido con las subastas online donde cada día hay más de 1000 productos a la venta. También hemos llegado a nuevos públicos: un 26% de los clientes nunca habían participado en una subasta”, Olivia Fontela, directora de marketing de Balclis.

Según una encuesta realizada a los clientes de Balclis, el 32% de los pujadores declaran que el principal motivo de visitar su web es curiosear las novedades diarias a subasta y quieren hacerlo desde cualquier dispositivo y lugar y a cualquier hora. Este mismo estudio desvela que el 53% de los clientes visitan la web un mínimo de una vez al mes y el 25% lo hace una vez a la semana. “Está claro que buscan inmediatez de las subastas online y su flexibilidad”, asegura Fontela.

Las casas de subastas tradicionales organizan subastas presenciales muy rígidas ya que son en una fecha determinada con una media de 3 meses entre una y otra y en un lugar y hora concreta donde acudir para poder pujar. Gracias a las subastas online, se organizan subastas cada día y se incrementa la efectividad: 7 de cada 10 objetos subastados encuentran comprador. Además, se ha ganado inmediatez ya que los vendedores pueden tener sus piezas a subasta en tan solo unos días.

Pionera con el doble negocio

Esta nueva línea de negocio, convierte a Balclis en la primera casa de apuestas con un doble negocio offline y online. Además, se diferencia de otros portales o casas de subastas online en que es la única donde el comprador puede ver el producto expuesto antes de pujar por él, verlo y tocarlo en cualquiera de sus sedes de Barcelona o Madrid. Asimismo, todos los productos están tasados y supervisados personalmente por expertos de la casa; ya sea en las subastas online o presenciales.

“Seguimos haciendo subastas presenciales pero la introducción de la tecnología nos ha permitido ganar en transparencia y alcance. Por ejemplo, para la próxima subasta presencial del 24 de octubre

abrimos las pujas 15 días antes. A partir de ese día, además de los tradicionales métodos de puja como el teléfono o la puja en sala, también se puede pujar por adelantado o el mismo día online y seguir en todo momento en nuestra web cómo van la subasta de manera transparente para todos, rompiendo el oscurantismo típico del sector. Gracias a la tecnología se puede pujar desde todo el mundo con un solo clic haciendo que ya el 50% de nuestros clientes sean internacionales”, explican desde Balclis.

Balclis se ha convertido en una empresa global accesible desde cualquier parte del planeta, una startup dentro de un negocio tradicional.

Acerca de Balclis.- <https://www.balclis.com/es>

Sala de subastas de arte líder desde 1979. Su misión es facilitar el acceso al fascinante mundo del arte y del coleccionismo a cualquier persona con sus subastas presenciales y subastas online diarias.

La pasión y la experiencia de sus expertos han convertido a Balclis en la sala de referencia de los principales museos nacionales y de los coleccionistas de arte español en todo el mundo. Desde su fundación se han subastado más de 200.000 obras de arte, joyas y antigüedades, alcanzando remates muy destacados en pintura antigua y moderna, especialmente de los siglos XIX y XX.

Datos de contacto:

Ana Romero

Tech Sales Comunicación - Gabinete de Prensa

665 02 92 56 – 93 30

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

Categorías: [Artes Visuales](#) [E-Commerce](#) [Recursos humanos](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>