

CeX incrementa un 11% sus ventas online en nuestro país

La cifra se sitúa por encima de los 2,4 millones de euros

CeX, la enseña especializada en la compraventa de productos tecnológicos y entretenimiento digital de segunda mano, ha experimentado un crecimiento del 11% en sus ventas online, alcanzando una cifra superior a los 2,4 millones de euros.

Estos resultados vienen a confirmar el éxito de una estrategia comercial en Internet que el año pasado representó el 5,2% de su facturación, cifra que espera continúe creciendo gracias al buen servicio que la marca ofrece a través de su web.

Y es que CeX permite tanto la compra como la venta de productos desde su página, garantizando al cliente las mejores condiciones mediante una sencilla operativa de recogida y entrega. Algo que el usuario valora muy positivamente y que le permite tener acceso a una gran variedad de productos de forma muy rápida.

Los más demandados son móviles, videojuegos de última generación, juegos de plataformas de la generación anterior, que junto a portátiles, películas, tabletas, representan el máximo porcentaje de las operaciones.

Los buenos resultados del comercio on line se suman a los de las ventas físicas en las tiendas, cuyos últimos datos también continúan en línea ascendente, algo que ya se ha convertido en una tendencia en los resultados de la marca, que por otra parte continúa también creciendo en número de establecimientos, gracias al plan de expansión que está llevando a cabo en la Península Ibérica.

Tras la apertura de su primera tienda franquiciada en el País Vecino, la compañía se posiciona con un total de 78 puntos de venta en España y Portugal, con el objetivo de incrementar esta cifra en los próximos meses.

Modelo de negocio CeX

La actividad de CeX se centra en la compra y venta de productos tecnológicos y entretenimiento digital de segunda mano. Con esta base, la enseña ha logrado establecer un sistema comercial en la que multiplica el rendimiento de sus clientes, de manera que son ellos mismos quienes compran y venden en sus tiendas, es decir, cliente y proveedor en una misma persona.

Para que sus tiendas funcionen todo el personal está altamente formado con un amplio conocimiento del producto para asegurar un excelente servicio al cliente (comprador y vendedor). Del mismo modo, la experiencia de la enseña garantiza fijar el precio más competitivo, transparente y con un método

muy ágil para la liquidación de artículos. Para ello utiliza la tecnología más avanzada del mercado, a través de un software de gestión propio.

Datos de contacto:

Sara Rodríguez

ALLEGRA COMUNICACION

+34 911 338 891

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

Categorías: [Nacional](#) [Franquicias](#) [Emprendedores](#) [E-Commerce](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>