

Fersay celebra el éxito de su modelo de córner, un tipo de punto de venta que se acerca a las 80 unidades

Este formato permite que Fersay se integre en tiendas ya establecidas, maximizando el alcance de su oferta

Fersay, especialista en la venta de accesorios y repuestos para electrodomésticos y electrónica, celebra el éxito de su política comercial: la compañía cuenta ya con 77 unidades en toda España y prevé superar las 80 unidades antes de final de año.

Este modelo de tienda permite a los clientes acceder a una amplia gama de repuestos y accesorios de alta rotación, de forma rápida y cercana, y subraya la buena acogida de su política comercial basada en la proximidad al cliente, la eficiencia en el servicio y su enfoque en ofrecer soluciones integrales para el mantenimiento del hogar.

La expansión de Fersay se apoya también en un modelo de negocio que ha sabido adaptarse a las necesidades del mercado actual combinando tiendas propias -y franquiciadas de la compañía- con la puesta en marcha de unidades de negocio más pequeñas, y que operan dentro de otro tipo de comercio de mayor tamaño y con una actividad complementaria. Este formato permite que Fersay se integre en tiendas ya establecidas, maximizando el alcance de su oferta.

Gracias a esta filosofía, Fersay cuenta en la actualidad con 10 tiendas, -entre propias y franquiciadas- 77 corners repartidos por todo el territorio español, "Este formato nos permite llegar a más hogares, garantizando que nuestros clientes puedan encontrar los repuestos que necesitan sin demoras", comenta Noelia Carrasco, Directora de Marketing de Fersay.

Una oferta diversificada y un servicio de excelencia

Fersay se distingue por la variedad de su catálogo, que incluye más de 500 familias de productos y más de 140.000 referencias disponibles tanto en sus puntos de venta físicos como en su tienda online. Entre sus productos más vendidos se encuentran los repuestos para frigoríficos, seguidos por el pequeño electrodoméstico (PAE), cuya demanda ha experimentado un gran incremento en los últimos meses.

Recientemente, la compañía ha lanzado un catálogo con más de 250 productos esenciales para el mantenimiento del hogar, que van desde repuestos para cocinas y lavavajillas hasta accesorios para aire acondicionado. Este catálogo está diseñado para facilitar la búsqueda de productos, agrupándolos por familias y priorizando aquellos de mayor rotación.

Innovación en la experiencia de compra

El éxito del modelo de córner va de la mano del crecimiento de la tienda online de Fersay, que ha experimentado un aumento del 25% en visitas en los últimos meses, alcanzando más de 5.500

usuarios diarios. Este crecimiento ha permitido a la compañía gestionar más de 600 envíos diarios a clientes profesionales y alrededor de 100 envíos a particulares.

Fersay también ha puesto a disposición de sus clientes profesionales herramientas avanzadas de gestión, que les permiten realizar pedidos de gran volumen de manera automatizada, consultar el estado de sus pedidos y recibir asesoramiento técnico especializado. Este innovador enfoque ha mejorado la eficiencia operativa y fortalecido la relación con sus clientes.

Con dos almacenes estratégicos – el central en Madrid y el segundo en Tenerife –, la firma no solo cubre el territorio nacional, sino que también extiende su servicio a las islas Canarias y Marruecos. Fersay prevé mantener su crecimiento durante el último trimestre, impulsado por la creciente demanda y las alianzas estratégicas con nuevas empresas y asociaciones.

Más información sobre Fersay

Fersay es una empresa 100% española, líder en la exportación de accesorios y repuestos para electrónica y electrodomésticos del hogar. Fundada en 1979, se ha consolidado como la primera cadena de su sector en el sur de Europa, con una facturación de 9 millones de euros en 2023 y más de 45 empleados. Durante ese año, la compañía vendió más de 1.300.000 soluciones domésticas y gestionó más de 600 envíos diarios desde sus instalaciones.

La presencia de Fersay es tanto nacional como internacional, distribuyendo sus productos en 37 países, con especial enfoque en Francia y Portugal. En la Península Ibérica, cuenta con 10 tiendas franquiciadas y 75 puntos de venta en establecimientos más grandes con negocios complementarios. Está también presente en Andorra y Portugal.

La compañía ha sabido adaptarse a los cambios del mercado, evolucionando desde su origen como servicio técnico de reparación hasta convertirse en un referente en la venta de accesorios y repuestos para electrodomésticos del hogar, pequeño aparato electrodoméstico (PAE), y en la prestación de servicios logísticos para multinacionales. Además, Fersay gestiona canjes de garantías y la red de servicios técnicos.

En línea con las nuevas tendencias de consumo, Fersay continúa ampliando su catálogo de productos de marca propia, que incluye repuestos, consumibles, accesorios para electrodomésticos de las principales marcas del mercado, así como una gama en constante crecimiento de más de 300 productos de pequeño aparato electrodoméstico y accesorios.

Más información en www.fersay.com

Datos de contacto:

Pura De ROJAS
Allegra Comunicación
619983310

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

Categorías: [Nacional](#) [Franquicias](#) [Marketing](#) [Madrid](#) [Emprendedores](#) [Consumo](#) [Otros](#) [Servicios](#) [Actualidad](#) [Empresarial](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>