

Fersay incrementa sus ventas Internacionales este 2020

Fersay se posiciona como la primera cadena de su sector en el sur de Europa con una facturación de 11,1M€ en 2019

Las ventas de exportación del grupo Fersay se han visto este año incrementadas a pesar de no tener un Dpto. potente para el mercado internacional.

En el ámbito profesional, el grupo tiene clientes en Portugal, Bélgica, Francia, Andorra, Italia y Gibraltar, al que este año se han unido clientes de Hungría y Egipto junto con otros países que realizan compras esporádicas.

La escasez de materias primas que ha habido este año por la pandemia, junto con el crecimiento de marca registrada, en parte gracias a internet, ha llevado a la firma a conseguir nuevos clientes potenciales en países con los que no habían trabajado anteriormente.

La globalización de este año ha llevado a clientes profesionales a buscar y demandar nuevos productos cruzando las fronteras y consiguiendo así un impecable servicio al cliente, cada vez más exigente.

Operar a escala global resulta cada vez más fácil y rápido y para una empresa de servicios como Fersay, donde la red operativa ya está diseñada hace tantos años, es fácil aumentar su facturación a nivel Internacional.

Es probable que este próximo año, la marca aumente sus recursos para fortalecer la exportación y conseguir así aumentar de manera considerable las ventas a países internacionales.

Fersay es una sociedad 100% española perteneciente al Grupo Etco, empresa líder en la exportación de accesorios y repuestos para electrónica y electrodomésticos del hogar. Se posiciona como la primera cadena de su sector en el sur de Europa con una facturación de 11,1M€ en 2019.

La compañía cuenta en la actualidad con 18 tiendas franquiciadas y 46 córners. Con sede central en Madrid, tiene un almacén de más de 11.500 metros cuadrados desde donde distribuye más de 150.000 referencias a nivel internacional.

Parte de su éxito reside en la capacidad de adaptación a los cambios ha hecho que la empresa haya evolucionado desde proporcionar un servicio técnico de reparación, hasta la venta de accesorios y repuestos para electrodomésticos del hogar y el PAE, especializándose también en servicios logísticos

para multinacionales, canjes de garantías y la gestión completa de la red de servicios técnicos.

Otro de los factores que han impulsado el desarrollo de Fersay, ha sido su decisión de llevar a cabo una estrategia de crecimiento basada en el sistema de franquicias, ayudando a muchos emprendedores a convertirse en empresarios, desarrollando la marca por todo el país.

Datos de contacto:

Pura de Rojas
ALLEGRA COMUNICACION
91 434 82 29

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

Categorías: [Internacional](#) [Nacional](#) [Franquicias](#) [Finanzas](#) [Madrid](#) [Consumo](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>