

La campaña de Navidad representa para CeX más del 20% de sus ventas anuales

La enseña incrementa su plantilla en un 8% para hacer frente a la actividad de estos días. Un alto índice de consumidores apuestan por la enseña para sus regalos navideños

CeX, la enseña especializada en la compraventa de productos tecnológicos y entretenimiento digital de segunda mano, espera obtener un alto crecimiento en sus ventas durante la campaña navideña y es que para la firma la campaña navideña representa un 20% del total de sus ventas anuales.

Durante la presente campaña de Navidad las tiendas de la cadena aumentarán su plantilla de trabajadores superando los 600 empleados que supone un crecimiento del 8% de la plantilla global antes de esta Navidad.

Cada vez son más los consumidores que apuestan por CeX. La enseña ha logrado establecer un concepto de compraventa de productos tecnológicos de segunda mano, posicionándose como la primera cadena especializada exclusivamente en este ámbito del comercio, con tienda a pie de calle, hasta convertirse en referente del comercio minorista de ocio digital y entretenimiento para el hogar.

En los puntos de venta de la enseña se pueden encontrar una gran variedad de juegos, dvd, artículos informáticos, electrónica, telefonía móvil, imagen y música, todos ellos con los mejores precios y una garantía de dos años, a través de un sistema que permite claramente fidelizar al cliente comprador y que en Navidad constituye una gran fuente de inspiración para regalos.

Si el resto del año la cadena mantiene un ritmo de venta equilibrado de todos sus artículos, en Navidad los productos estrella son smartphones, tabletas consolas y gaming.

Del mismo modo, CeX cuenta con un gran número de clientes que vende sus artículos a las tiendas y que en estos días también se multiplican ante la fiebre consumista de la Navidad y que les permite dar salida o cambiar de manera rápida y cómoda aquellos productos que ya no utilizan.

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.

Un modelo de negocio que CeX ha perfeccionado a lo largo de sus más de 20 años de experiencia en el mercado, hasta alcanzar el máximo nivel de rentabilidad de cada una de sus tiendas operativas.

Actualmente la compañía cuenta con una red internacional superior a las 585 tiendas, de las cuales 60 pertenecen al mercado español.

La inversión necesaria para poner en funcionamiento una tienda de la enseña gira en torno a los 60.000 euros, para locales con un mínimo de 80 metros cuadrados, ubicados en poblaciones con más de 40.000 habitantes.

Datos de contacto:

Pura de Rojas
ALLEGRA COMUNICACION
91 434 82 29

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

Categorías: [Franquicias](#) [Imágen y sonido](#) [Emprendedores](#) [E-Commerce](#) [Recursos humanos](#) [Consumo](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>