

La venta online de servicios funerarios de forma anticipada llega al mercado

Los hábitos de los consumidores han cambiado y cada vez se utiliza más el canal online para realizar compras debido a la comodidad e inmediatez que este ofrece. Adaptándose a las demandas de los consumidores el Grupo Mémora ha lanzado al mercado Electium Smart, un servicio de venta en vida de servicios funerarios a plazos a través de Internet

La digitalización ha alterado las relaciones entre clientes y empresas, los hábitos de los consumidores han cambiado y cada vez son más los que realizan sus compras a través de internet debido a la inmediatez y la comodidad que el comercio digital les ofrece.

Durante el pasado año, con la llegada de la pandemia y las medidas restrictivas, las ventas online se vieron incrementadas y fueron muchas las empresas que tuvieron que acelerar sus planes de transformación digital. En España aumentaron las ventas del eCommerce un 36% en 2020, posicionándose como el tercer mercado que más creció del mundo durante este periodo según informes.

Con este escenario, y tratando de adaptarse a las demandas de los consumidores, el mercado funerario ha decidido adentrarse en el eCommerce a través de Electium Smart, un producto del Grupo Mémora. “Mediante este nuevo servicio cualquier persona puede adquirir un entierro de forma completamente online, así como seleccionar los detalles deseados para este proceso que más se adapten a sus necesidades”, explica Christian Gimeno, responsable del proyecto. “Llegada una edad es muy importante comenzar a plantearse algunas decisiones que, aunque incómodas, resultan imprescindibles para poder vivir tranquilos la última etapa de la vida y facilitar ciertas cosas a las personas más cercanas”, añade.

Esta rompedora forma de contratación para el sector nace, a su vez, con la intención de normalizar la adquisición de este tipo de productos de forma anticipada. Según Gimeno, “Se trata de una alternativa digital y accesible, gracias al pago a plazos, en una sociedad en la que aproximadamente el 30% de personas fallecen sin tener un servicio funerario previamente contratado y dejando a la familia a cargo de los trámites y del alto coste económico que conlleva su fallecimiento”. Se ofrecen como una opción sencilla, cómoda y disruptiva para una situación inevitable.

Además, es transferible, desde Electium Smart aseguran que el 80% de su demanda viene de personas que adquieren el producto para sus padres cuyas edades se encuentran entre los 70 y 90 años.

Datos de contacto:

Cecilia Frutos
910 51 53 22

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

Categorías: [Nacional](#) [Telecomunicaciones](#) [Marketing](#) [Sociedad](#) [E-Commerce](#) [Seguros](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>