

## **Ofertix.com supera las previsiones de facturación gracias a las ventas navideñas**

**Los resultados crecen un 250% respecto al 2008. Perfumes, calzado y textil los productos más comprados por los internautas en noviembre y diciembre.**

El tirón navideño ha hecho posible que las previsiones de negocio de Ofertix.com se vean ampliamente superadas alcanzando los siete millones de facturación, un 16% más de lo previsto.

La crisis parece no afectar a Ofertix.com que este año ha conseguido facturar un 250% más que en el 2008. Este outlet cibernético ofrece a sus socios ventas privadas de primeras marcas de productos de textil, gafas, calzado, relojes, perfumes, cosméticos, hogar, pequeños electrodomésticos... con descuentos de hasta el 80%, En tan sólo 2 años se ha situado entre las 4 webs más visitadas y con mayor volumen de negocio en la venta de stocks por Internet.

Los meses más potentes del año

El volumen de ventas se ha incrementado un 300% en noviembre y diciembre por las compras anticipadas para Navidad. Perfumes, calzado y textil son los productos más comprados en esta época. Las entregas se realizan en un plazo de 12 días por lo que los clientes de ofertix.com han avanzado sus compras para evitar las urgencias de última hora

Ofertix.com recibe unos 4.000 socios nuevos cada día. De tal modo, que ha este año ha conseguido alcanzar la cifra de 2,3 millones de socios, de los cuales el 10% han realizado alguna compra. El éxito de este crecimiento es la facilidad para inscribirse, ya que sólo es necesario aportar un correo electrónico y a partir de ese momento, el socio recibe información diaria de las promociones o ventas vigentes. "La compra se realiza mediante tarjeta de crédito. La seguridad en el pago y en la calidad del producto son nuestras principales garantías junto con la seriedad en los plazos de entrega y en la gestión de devoluciones" explica el fundador de ofertix.com, Antonio Alcántara.

Para más información:

SOGUES COMUNICACIÓN

[www.sogues.com](http://www.sogues.com)

---