

Según Menamobel: las ventas de muebles ganan terreno en el comercio electrónico

[Multimedia](#)

La pandemia ha cambiado la forma de vivir, pero también de comprar y consumir. El comercio electrónico se dispara y uno de cada tres españoles compra por Internet de forma semanal

El comercio electrónico ha crecido de forma exponencial estos últimos meses como consecuencia de la pandemia. Y es que, los nuevos hábitos que las personas se han visto obligadas a tomar, han puesto de manifiesto la importancia del hogar. Este hecho ha aumentado de forma considerable las ventas en la industria del mueble. Desde Menamobel explican cómo han vivido y cómo se han adaptado a este fenómeno.

Ivana González Mena, experta en decoración y tendencias y socia directora de Menamobel, afirma que las ventas de muebles se han disparado hasta un 40%, siendo principalmente pedidos *online*. “El deseo de cuidar más los detalles y de hacer más funcional el hogar parecen haber ganado peso en la mente del consumidor. Un ejemplo claro de ello han sido los artículos relacionados con el teletrabajo, cuyas ventas llegaron a multiplicarse hasta por cuatro. Además, un aspecto que llama la atención es cómo gente del norte de España cada vez adquiere más nuestros muebles a través de la venta *online*”.

Adaptarse al comercio electrónico

Estudiar a distancia, el teletrabajo o pasar más tiempo en casa son situaciones a las que las personas han tenido que hacer frente por la pandemia. Por este motivo, muchas de ellas han puesto en valor la versatilidad del hogar y han decidido renovar su mobiliario, pero adaptándose a los tiempos y comprándolo todo *vía online*. “Aquellos que se mostraban más dudosos a los pagos por Internet han tenido que traspasar la barrera, aunque nuestra empresa también se ha tenido que adaptar”, explica Ivana González Mena.

En este sentido, desde Menamobel proporcionan una web de fácil acceso y navegación, incluyendo diferentes apartados para localizar de manera sencilla los productos que busca el consumidor: salón, armario, dormitorios de matrimonio o juveniles, colchones y canapés, etc.

Además, Menamobel se compromete, mientras dure su campaña PLAN RENOVE, a recoger el mueble viejo del cliente de forma gratuita para donarlo a causas sociales, donde lo restauran y le dan una nueva vida.

Los beneficios de las ventas *online*

Gestionar todas las compras desde cualquier dispositivo tecnológico, no tener que esperar mucho tiempo para recibir en casa el pedido adquirido por la plataforma *web* o la accesibilidad para todo tipo de clientes son solo algunas de las ventajas de este canal de comercialización. Y es que, muchas han sido las personas que se han dado cuenta de ello y que han perdido el miedo a las compras por internet. “Cuando todo vuelva a la normalidad, es probable que el volumen de negocio de las ventas *online* se duplique. Es increíble la cantidad de ventas que estamos teniendo gracias a esta vía, sobre todo de mobiliario de oficina. Por ejemplo, nuestras sillas le ofrecen al usuario la comodidad necesaria para afrontar el día sentado delante del escritorio manteniendo una postura correcta y evitando dolores”, explica Ivana González Mena.

Ahorrar dinero y espacio

El consumidor postcovid es más racional y sensible al precio. Esto hace que se informe mejor sobre el producto y lo compare con otras opciones antes de adquirirlo. De hecho, los *millennials* están cambiando su comportamiento y ahora deciden recortar el gasto en ocio y pasar más tiempo en casa. “Los españoles con edades comprendidas entre 18 y 24 años admiten que su estancia favorita durante este periodo es su dormitorio. Para ello, obtienen el mobiliario que necesitan de forma *online*, pues pueden ahorrarse dinero en la formalización de los pedidos. Además, podemos observar que, en general, buscan calidad y comodidad. La opción más interesante que recomendamos para ello es aprovechar cada mueble para varias utilidades. Las camas nido son una elección muy acertada para conseguir practicidad, ya que ofrecen almacenaje extra y despejan el espacio para colocar una zona de estudio o de juego”, afirman desde Menamobel.

En definitiva, la fuerte llegada del comercio electrónico ahorra tiempo y aporta comodidad, además de unos precios más competitivos en la compra de los productos. Por este motivo, hay que saber adaptarse a las situaciones y perder el miedo a lo desconocido.

Sobre Menamobel

Menamobel es una empresa familiar que lleva 40 años amueblando hogares. La compañía, con base en Fuenlabrada, cuenta con una exposición de 1000 metros cuadrados y es, hoy en día, toda una referencia en la zona sur de Madrid. Sus muebles convertibles han revolucionado el sector. Desde 2009 venden a toda España a través de su web www.menamobel.es.
