

Las ventas online de Degussa han aumentado un 30 por ciento entre enero y septiembre

- El importe del negocio ha crecido un 40% tanto en tienda física como en web en los nueve primeros meses del año
- El valor medio de cada compra en la web de la compañía de referencia en Europa en la comercialización de oro físico de inversión es de 5.006 euros
- Monedas de plata de 1 onza y barras de oro del mismo peso, los productos más vendidos

Madrid, 19 de noviembre de 2019. Comprar por internet es cada vez más común y habitual. Y no solo se limita a ropa, alimentos, dispositivos electrónicos, etc. También se usan las nuevas tecnologías para invertir. Esto es algo que comprueban a diario en Degussa, la compañía de referencia en Europa en la comercialización de oro físico de inversión. Mientras que las visitas a la tienda física se han incrementado un 25% entre enero y septiembre de 2019, las de la tienda online lo han hecho en más de un 30% en el mismo periodo. Y el número de operaciones online se ha incrementado un 30% frente al 20% que ha crecido en la tienda física.

A los datos anteriores hay que añadir, explica Tomás Epeldegui, director de Degussa en España, que en los nueve primeros meses de 2019 el importe del negocio ha crecido un 40%, cifra similar en internet, mientras que el coste medio por pedido ha subido un 20%, un 15% en online. Asimismo, el número de clientes nuevos es un 20% superior en este periodo respecto a los que había a finales de diciembre del año anterior.

Degussa ha detectado también que cada usuario que compra a través de su web genera 1,37 transacciones de media y que el valor medio de cada compra es de 5.006 euros.

“Comprar a través de la web ofrece la comodidad de no tener que estar pendiente de los horarios, además de, en el caso del oro, permitir adquirir los productos en el momento en que el precio es más adecuado, ya que este mercado cotiza las 24 horas del día de lunes a viernes y en nuestra web actualizamos las cotizaciones cada cinco minutos”, explica Tomás Epeldegui.

Los 10 productos más demandados por los clientes digitales son: monedas de plata británicas de 1 onza (12% de las unidades totales compradas), barras de oro de 1 onza (5,28%), barras de oro fundidas de 100 gramos (4,90%), barras de oro de 2,5 gramos (4,30%), barras de plata de 100 gramos (4%), monedas de plata American Eagle de 1 onza (3,70%), barras de oro acuñadas de 100 gramos (3,66%), barras de oro de 5 gramos (3,25%), barras de oro de 50 gramos (3,10%) y barras de plata de 1 gramo (3%).

Una vez realizada la compra, “algunos compradores prefieren pasar a recogerla por la sede de Degussa en Madrid, mientras que otros piden que se les envíe a casa y hay quien opta por alquilar alguna de las cajas de seguridad de las que disponemos para dejar a buen recaudo su adquisición”, señala Epeldegui. Unas cajas a las que se

puede acceder durante el amplio horario comercial que tiene el establecimiento, de 10.00 a 19.00 horas ininterrumpidamente, y en las que se pueden depositar todo tipo de objetos o documentos, “independientemente de que se hayan adquirido en Degussa o no”, subraya su director.

En cuanto al perfil de los compradores, “es muy variado, los hay de todas las edades y clases sociales”, informan en la sede de Degussa. Tomando como referencia los datos demográficos reflejados en la web, hay que decir que el grupo más amplio es el de las personas que tienen entre 35 y 44 años, concretamente un 30%. “A esa edad se suele empezar a tener cierta estabilidad en el trabajo y hay alguna posibilidad de ahorrar de cara al futuro”, apunta Epeldegui. No obstante, les siguen de cerca, con un 22%, los compradores de entre 45 y 54 años. Y un poquito más alejados, con un 18%, los de entre 25 y 34 años. Cifra esta última “considerable y llamativa”, en opinión de Epeldegui, “pues, dado que cada vez los jóvenes se incorporan más tarde al mercado laboral, no tienen muchas posibilidades de dedicar su dinero a ahorrar o realizar inversiones”.

Pero, independientemente de los datos, lo que caracteriza a los compradores digitales “es el interés por nuevos productos de inversión que les aporten seguridad, pero también rentabilidad”, detalla Tomás Epeldegui, algo que comparten con quienes se acercan a la sede de Degussa a realizar sus adquisiciones de forma presencial, cuya media de edad es un poco más alta, “entre los 45-55 años”.

Geográficamente, el puesto más alto del volumen de ventas a través de la web lo ocupa Madrid, con un 27%, seguida a distancia por Barcelona, con un 7%, y Valencia, con un 3%. “Pero también hay que decir que, aparte de estas tres ciudades, tenemos compradores muy diseminados por toda la geografía española, incluido el entorno rural, pues quien compra un lingote o una moneda a través de la web una primera vez y comprueba que funciona bien suele volver a repetir”, añade el director de Degussa. Señala, asimismo, que la forma de envío es “totalmente segura, nada en todo el proceso delata el contenido de los pedidos, y el envío está asegurado hasta 50.000 euros de producto”.

Como curiosidad, el dispositivo que más usan los clientes digitales de Degussa es el ordenador (68% de los casos), “dado que se trata de una adquisición que exige cierta reflexión, no es una compra compulsiva”, subraya Epeldegui. El segundo medio más usado es el móvil (25%) y el tercero, la tablet (7%).

Degussa es la empresa de referencia en Europa en el comercio de oro físico de inversión y demás metales preciosos. Con el fin de ofrecer el mejor servicio a los clientes y adaptarse a las posibilidades de las diferentes economías, en esta compañía se distribuyen barras de oro de varios pesos y tamaños, que van desde 1 gramo hasta 1 kilo. Al mismo tiempo, ofrece la posibilidad de recompra de los productos de inversión, actividad que se ha incrementado un 80% en los tres primeros trimestres del año. Precisamente, la recompra es algo que los expertos recomiendan hacer siempre en una empresa acreditada para obtener un precio justo. De hecho, Degussa cuenta con la acreditación de la LBMA, la London Bullion Market Association, que es la asociación de profesionales del mercado que operan con oro y plata más importante del mundo.

El oro es un metal que, por sus especiales cualidades, puede ser escondido, sin deteriorarse, en cualquier sitio, independientemente de las condiciones ambientales. No obstante, si quien lo adquiere prefiere guardarlo en una caja de seguridad, Degussa le ofrece la posibilidad de alquilar una en sus instalaciones “para que tenga la tranquilidad de que su inversión o cualquier otro objeto o documento que quiera guardar están totalmente protegidos (con opción de asegurar su contenido)”, explica Tomás Epeldegui.

En su página web (<http://www.degussa-mp.es/onlineshop>), aparte de poder adquirir toda su oferta de productos durante las 24 horas del día, es posible consultar, actualizadas cada cinco minutos, las cotizaciones de referencia internacional del oro.

Sobre Degussa Goldhandel

Degussa Goldhandel GmbH se fundó en 2010 aunque sus orígenes se remontan a 1843 en Frankfurt, Alemania, cuando el Senado de esta ciudad arrendó la refinería de metales preciosos a Friedrich Ernst Roessler. Él fue quien pondría la primera piedra de lo que acabaría convirtiéndose en Degussa AG. Desde ese momento, Degussa, con central en Frankfurt, centra su actividad en los metales preciosos de inversión.

Con delegaciones en más de 14 ciudades del mundo, es la empresa de referencia en Europa en el comercio de Oro de Inversión y cada día asesora a miles de clientes. Lleva años ofreciendo confianza, transparencia y seguridad.

Degussa ofrece inversión en metales preciosos en forma de los clásicos lingotes de oro, plata, platino, paladio, rodio; monedas y artículos de regalo en oro y plata con el símbolo del sol y la luna.

Desde febrero de 2015 tiene presencia en Madrid, donde abre su nueva sede española. Ubicada al lado del Parque del Retiro, en la calle Velázquez 2, con casi 400 m2 de superficie, se convierte así en la más grande de la compañía.

Además de la comercialización de estos productos, Degussa ofrece, por un lado, el servicio de recompra de metales antiguos en forma de joyas, artículos de plata, lingotes y monedas de oro, plata, platino y paladio; y por otro, puede custodiar cualquier artículo, ya que posee cajas fuertes personales en alquiler.

Asimismo, cuenta con tienda online las 24 horas del día los siete días de la semana, ofreciendo precios actualizados continuamente a los mercados internacionales de metales preciosos.

Para más información:

PROA COMUNICACIÓN

Cristina García Alonso

cristina.garcia@proacomunicacion.es

Tel.:608 80 64 50/606 26 92 13