

***Nota al editor:** Posibilidad de entrevistas con el Presidente y Fundador Niklas Gustafson, y el Director General Eduardo Sánchez

Colgar “Cerrado por vacaciones” supone arriesgarse a perder ventas y clientes

- **El 71% de los encuestados afirman que el cese de actividad comercial en verano se traduce en pérdidas de clientela y ventas.**
- **Agosto se reafirma como mes en el que los usuarios se ven más afectados por estos cierres.**

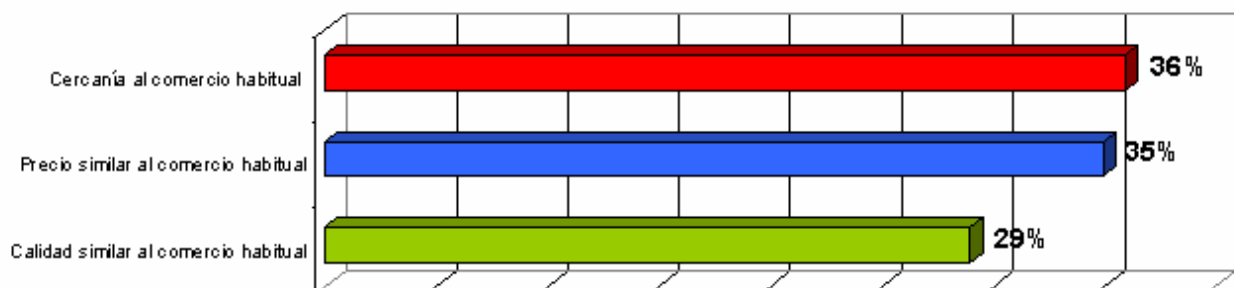
Madrid, 10 de septiembre de 2010. Concluyendo ya la época de vacaciones estivales, fechas elegidas por muchos para tomar un descanso del duro trabajo, el portal de comercio electrónico conZumo.com ha elaborado una encuesta para conocer las impresiones de los consumidores acerca del cierre de los comercios en plena época de vacaciones de verano.

El 51% de los internautas encuestados declara que los establecimientos que suelen frecuentar cuelgan el cartel de “Cerrado por vacaciones” durante algunos días del verano. El 27% manifiesta que los que ellos visitan no cesan su actividad y el 22% restante confirma que sólo unos pocos son los que se van de vacaciones.

Aunque los datos demuestran que son muchos los establecimientos que cierran en verano, esta tendencia tiende a la baja. Según las impresiones de los encuestados, un 80% cree que en época de crisis son menos los negocios que cesan su actividad con el fin de no perder ventas. Tan sólo el 6% de los consultados opina que los cierres vacacionales son mayores con la crisis.

Ante estos cierres temporales los consumidores acuden a otros establecimientos para cubrir sus necesidades. Las razones que les llevan a decantarse por un comercio alternativo al usual son;

Razones elección comercio alternativo



Para muchos consumidores estos cierres suponen la posibilidad de conocer nuevas alternativas; el 42% de los encuestados revela que no volvería al comercio que tradicionalmente frecuenta si el nuevo establecimiento le ofrece un mejor servicio. Tan sólo el 16% afirma que sería fiel a su tienda tradicional y volvería a ella una vez reanudada la actividad y el 39% elegiría el negocio que mejor calidad/precio le ofreciera.

Los encuestados han dejado claro cuáles son sus impresiones al respecto y un contundente 71% define como innecesaria esta interrupción temporal en la actividad comercial. La pérdida de ventas y la posibilidad de perder clientes habituales son los argumentos de este porcentaje, para calificar a esta tradición veraniega de algunos comerciantes de "atraso". Por el contrario el 12% ve necesario este cierre transitorio, evidenciando que en verano hay ocasiones en las que los costes fijos de la actividad son más elevados que las ventas que se puedan generar.

Según declaraciones del fundador y presidente de conZumo.com, Niklas Gustafson "el hecho de que los comercios físicos cuelguen el cartel de "Cerrado por vacaciones" puede convertirse en una oportunidad para el comercio electrónico, ya que muchos usuarios pueden encontrar en los comercios online la alternativa perfecta a sus tradicionales establecimientos" y añade "conZumo.com no cesa su actividad en estas fechas y hemos visto incrementar la venta del mes agosto de manera importante, llegando a conseguir un 89% más de facturación en comparación con el mismo periodo de 2009".

Acerca de conZumo.com

Conzumo Servicios Online, S.L. es una empresa dedicada a la venta de productos informáticos por Internet a empresas y profesionales. Fue fundada por Niklas Gustafson en 2.005 y desde entonces se ha caracterizado por ofrecer consumibles a bajo precio y con una mentalidad 100% ecológica.

Su misión es facilitar el abastecimiento de estos artículos a los clientes de la forma más eficaz para que puedan dedicar todos sus recursos a su actividad principal, ahorrando dinero, tiempo y esfuerzo.

conZumo.com cuenta con el sello de Confianza Online, lo que le otorga y hace merecedor de un alto nivel de responsabilidad y compromiso ético.