



Click&Gift introduce el regalo online como un nuevo servicio de valor para las tiendas de comercio electrónico

Ticketea, pionera en ofrecer este servicio a sus usuarios en España

Las tarjetas regalo digitales aportan una nueva herramienta de Marketing Relacional, con la que cualquier e-commerce puede captar nuevos clientes de manera efectiva y sencilla

Madrid, 27 de enero de 2015. **Click&Gift**, creadora de la primera tarjeta regalo digital multi-marca en España, anuncia que ha desarrollado un servicio a medida para que cualquier tienda online pueda disponer de su propia tarjeta regalo sin desarrollo añadido. Este servicio ya está siendo utilizado por **ticketea**, la plataforma española líder de venta de entradas de todo tipo de eventos, que ofrece a sus usuarios la posibilidad de regalar una determinada cantidad de dinero canjeable por entradas a amigos y sus seres queridos, a través de un proceso fácil, rápido, seguro y manteniendo la imagen e identidad de la marca.

Las tarjetas regalo digitales constituyen una nueva y potente herramienta de **Marketing Relacional** para cualquier empresa que venda sus productos y servicios en Internet. En EEUU mueven ya más de 8.000 millones de dólares al año, y dos de cada tres comercios que tienen su propia tarjeta regalo física disponen también de su versión digital para captar nuevos clientes. Ahora, con **Click&Gift**, cualquier tienda online en España puede implantar, en muy poco tiempo y con una mínima inversión, un servicio de tarjeta regalo digital exclusivo y totalmente adaptado a su marca. Así, sus clientes tendrán la opción de regalar una tarjeta **MasterCard** prepago, recargable y de uso limitado a sus productos y servicios online.

El servicio puesto en marcha por **Ticketea** fue implantado en apenas dos semanas. Una vez en su web, el usuario sólo tiene que seleccionar la opción de regalar, elegir un diseño para su tarjeta, asignarle un importe, registrarse e introducir los datos de la persona receptora del regalo (nombre y dirección de e-mail). Si quiere, puede además dedicarle un mensaje y añadir alguna foto, a fin de otorgar un carácter aún más personal a su regalo. Lanzado durante la campaña navideña, tal ha sido la acogida entre los usuarios que la compañía de *ticketing* ha decidido mantener este servicio, por lo que está disponible de manera continua en su página web tarjetaregalo.ticketea.com

“Al tiempo que Internet es sin duda el área con mayor potencial de crecimiento para el comercio tradicional, añadir la opción de regalar supone un canal adicional de ventas, permitiéndoles captar nuevos clientes que no eran necesariamente consumidores de sus productos y servicios.”, señala **Gilles Contis**, director general de Click&Gift”, quien añade que *“la flexibilidad de nuestro servicio nos permite ofrecer a cualquier empresa, igual que a Ticketea, una solución adaptable a cualquier tamaño y tipología de e-commerce, muy sencilla de implantar y a un coste mínimo.”*

“La idea de utilizar tarjetas regalo nos pareció interesante porque conocemos su potencial, y nos decidimos a lanzarla cuando comprobamos que al hacerlo con Click&Gift minimizamos costes y tiempo de desarrollo, todo ello sin descuidar nuestra marca. Tras introducirla durante el período navideño, hemos decidido mantener la tarjeta regalo como un servicio de valor añadido para nuestros clientes”, ha manifestado **Ismael García**, director de Marketing de ticketea.

El regalo online viene a erigirse en un dinamizador del **comercio electrónico**, con un importante potencial dado el imparable crecimiento de las ventas por Internet. De acuerdo con los datos de la Asociación Española de la Economía Digital, **Adigital**, el volumen de negocio generado por el comercio electrónico en 2014 en nuestro país se situó en torno a los 16.000 millones de euros, lo que supone un crecimiento del

24% con respecto a 2013. En cuanto a las tarjetas regalo online, mientras en Europa se trata de un mercado todavía incipiente, en Estados Unidos representan ya un 8% del mercado total de tarjetas regalo, con crecimientos anuales superiores al 200%.

Acerca de Click&Gift

Click&Gift (www.clickandgift.com) es una tarjeta-regalo digital multi-marca para consumidores y empresas. Propone una nueva forma de regalar que permite aprovechar al máximo las posibilidades de la venta online. Con más de 80 marcas y establecimientos asociados, ofrece una amplia variedad de elección de firmas de calidad y temáticas. Asimismo, partners estratégicos como Edenred, Banco Mare Nostrum, EURO 6000 y MasterCard aseguran el conocimiento, la solvencia y los medios de pago que permiten disfrutar de una experiencia online fácil, cómoda, totalmente segura y fiable.

Sobre ticketea

Fundada en Madrid en 2009 por Javier Andrés y participada por Seaya Ventures desde el 2013, ticketea es la plataforma de autogestión española líder en creación de eventos y venta de entradas. Facilita la organización de todo tipo de eventos a cualquier persona, ya sea por motivos profesionales o lúdicos, así como la compra de las entradas para dichos eventos, ofreciendo una experiencia de usuario que se caracteriza por la sencillez y la seguridad. Ticketea cuenta con cuatro canales de distribución de entradas: su propia web, que funciona como escaparate para que los usuarios encuentren todo tipo de eventos, su tecnología de marca blanca, permitiendo al organizador vender a través de su página web, una aplicación de Facebook que se integra en las páginas oficiales de la red sociales y, por último, un sistema de venta de entradas en taquilla gracias a una aplicación gratuita disponible para iPad.

PARA MÁS INFORMACIÓN

Enrique de Pablo
Tf. 629 24 63 67
enrique@depablodomingo.com

Click&Gift
Itziar Castro
Tf. 910 104 415
itziar@clickandgift.com

