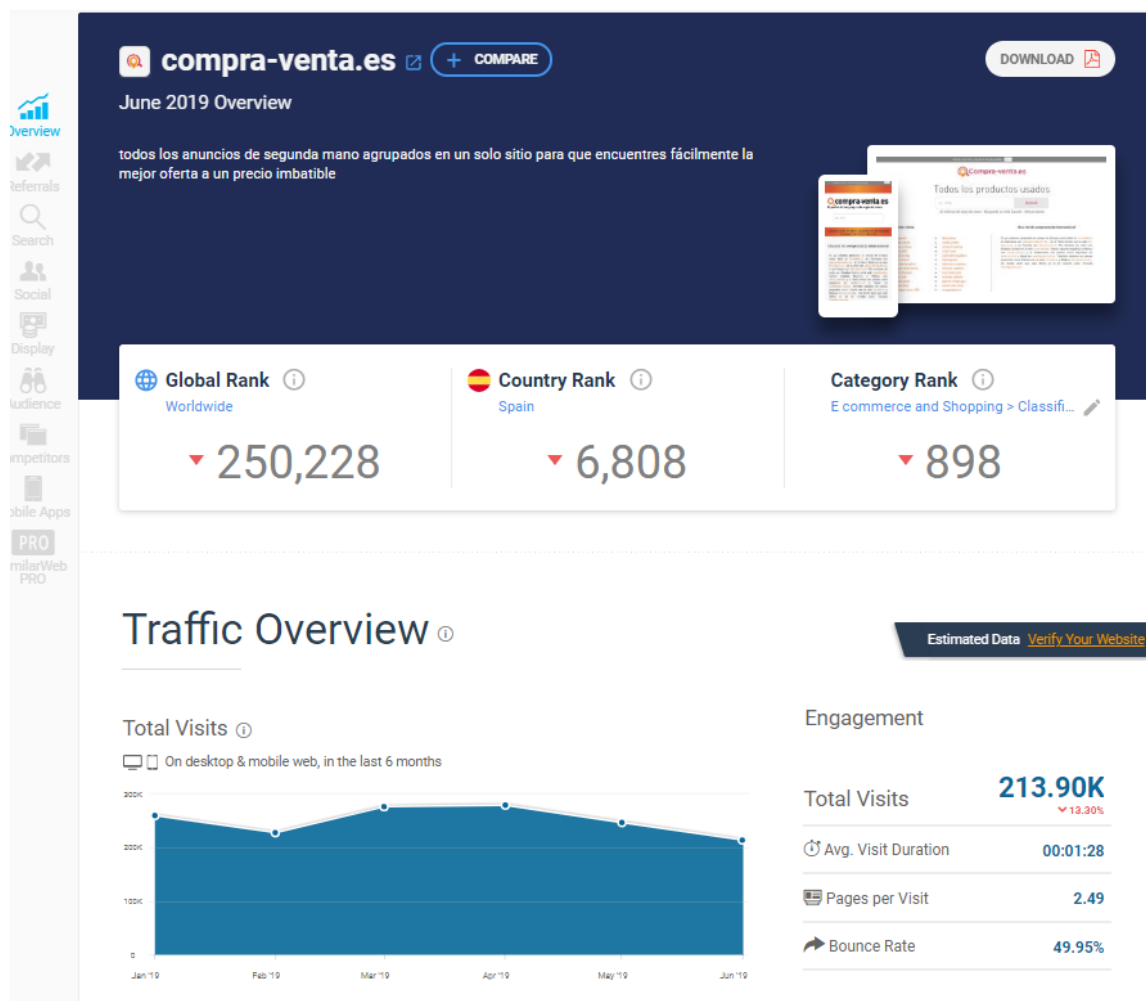


Comunicado de Prensa Global eRowz

1. Proyectos y características

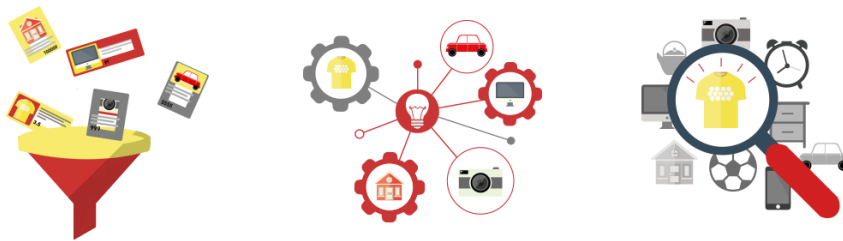
El año 2019 fue un año agitado, lleno de giros y vueltas para compra-venta.es! Se han añadido muchas características al sitio y se ha organizado un importante rediseño para optimizar la experiencia del usuario y, como resultado, satisfacer a nuestros usuarios que buscan grandes ofertas. Estas nuevas características han sido muy bien recibidas por los usuarios: de hecho, hemos visto un aumento significativo en las métricas de uso de nuestras páginas, incluso si el tráfico se ha mantenido estable en general.



A. Nuestras nuevas características y funciones

Clasificación eficiente de los anuncios

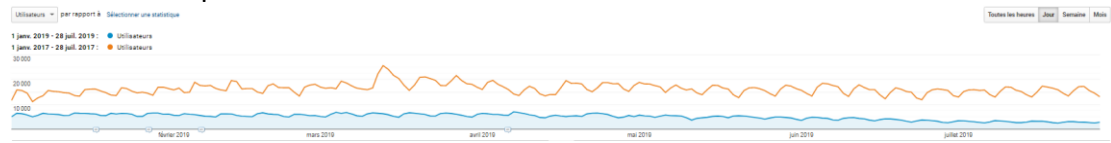
A partir de ahora, nosotros mismos clasificamos los anuncios del sitio, es decir, cada anuncio está vinculado a una categoría interna específica. ¿Por qué? ¿Por qué? Cada uno de nuestros socios (eBay, Wallapop, Amazon, Catawiki...) tiene su propio sistema de clasificación. El mapeo de estos es generalmente complejo y regularmente conduce a resultados irrelevantes. Nuestro nuevo sistema de inteligencia artificial evita estas inconsistencias que afectan a la comodidad de nuestros usuarios. En concreto, nuestro sistema ofrece a los usuarios de Internet la posibilidad de navegar por las categorías y elegir el producto que mejor se adapte a sus necesidades, a través del sistema de clasificación.



El ejemplo típico que nos gusta en eRowz: "Van VW car" puede significar una miniatura de coleccionista o un coche de época - que no cumple exactamente el mismo objetivo y no implica exactamente el mismo presupuesto, estaremos de acuerdo. La clasificación ayuda entonces al usuario a dirigir su consulta a lo que realmente está buscando.

Un sistema de alerta por correo electrónico muy práctico

Seguimos mejorando las alertas por correo electrónico, que están diseñadas para alertar al usuario cuando se publica en línea un nuevo anuncio para el artículo que está buscando. 100% gratis y extremadamente conveniente, esta es la característica que más ha atraído a nuestros usuarios.



Es por eso que hemos desarrollado un punto :

Nos comprometemos a optimizarlo, tanto en términos de experiencia del usuario como de costes, para garantizar que sea completamente gratuito y perfectamente eficaz a largo plazo. Por ejemplo, pasamos de Mailchimp, que había decidido aumentar sus tarifas, a Amazon SES. Como resultado, hemos reducido nuestros costes a la mitad y la capacidad de entrega sigue siendo excelente.

Un Look & Feel optimizado



Después de 5 años de una interfaz gráfica inalterable, decidimos actualizar nuestro diseño. Sin embargo, nuestra principal preocupación era no molestar a nuestros usuarios de Internet y ofrecerles un resultado que no perturbara sus puntos de referencia y hábitos.

Nuestros equipos han redoblado su ingenio durante este importante rediseño gráfico de la plataforma, con el fin de combinar practicidad y estética. Este cambio ya ha sido implementado en la página de inicio.

Los filtros están, por su parte, en proceso de prueba A/B y, una vez que estén en línea, estarán en la página de detalle de los anuncios a optimizar.

B. Objetivos 2019

Nuestro objetivo para 2019 es principalmente mejorar las métricas de uso de la plataforma. A pesar de estas optimizaciones, la audiencia general se mantuvo estable.

Sin embargo, por otro lado, hemos observado un fuerte aumento en el número de páginas vistas y una disminución significativa en el porcentaje de rebotes. Estos dos elementos son muy positivos y esperamos sinceramente que el público en general aumente rápidamente en consecuencia!



C. Nuevos proyectos 2020

2020 será un año exitoso y desafiante para eRowz, ya podemos sentirlo 😊 Esperamos completar nuestras optimizaciones y realizar los resultados de los cambios técnicos realizados en 2019, pero lo más importante es que hemos lanzado una importante campaña de asociación con varias plataformas para mejorar la visibilidad de nuestra marca en la Web.



Algunos ejemplos:

- El diseño de un comparador de precios en colaboración con una empresa inglesa
- Una asociación con muchos sitios para promover nuestro motor de búsqueda de productos usados
- Una colaboración con una empresa de mudanzas para nuestra plataforma inmobiliaria
- Una asociación con algunas universidades para permitir a los estudiantes comprar sus libros escolares a bajo costo.

Además, trabajaremos para reducir el código en nuestras páginas, para que el motor sea accesible a los "dispositivos de bajo consumo" de los países emergentes y para limitar el tiempo de carga para los usuarios en general.

2. Cifras

Como cualquier mejora comienza con un buen informe, hemos recopilado mucha información a lo largo del año. Por lo tanto, podemos decirle que compra-venta.es es, entre otras cosas:

- 822K de usuarios
- 27 millones de anuncios
- 7 socios
- 14 % de visitantes muy recurrentes
- Una velocidad media de carga de 7 segundos

(Cifras de España para los dos primeros trimestres de 2019)

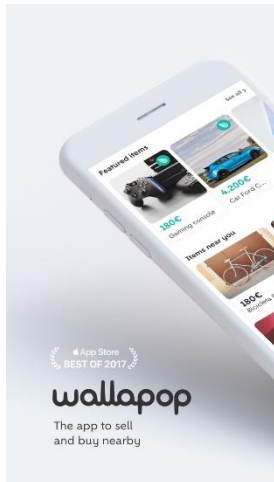


También podemos informarle que, entre los internautas que navegan por nuestro sitio, el 65% son hombres y el 18% tienen entre 25 y 35 años.

El 91% de los usuarios se encuentran en España metropolitana. El 56% navega con su teléfono móvil en lugar de un PC o tableta y el 66% utiliza Chrome. Es curioso, uno hubiera esperado que fuera "iPhone" o "auriculares Bose", pero no: la palabra clave más buscada del año fue "trajes de flamenca".

3. Evolución del mercado

A. Aplicación móvil



En 2019, las aplicaciones móviles especializadas en la venta de productos de segunda mano experimentaron una verdadera explosión, lo que refleja el creciente interés de los usuarios de Internet por el mercado de segunda mano. En Europa, se han destacado algunas plataformas de compra y venta de ropa de segunda mano: Vestido, Vestuario Colectivo, UnitedWardrobe, Depop, Videdressing, etc. Además, se han desarrollado sitios más generalistas: Wallapop, Letgo, Offerup...

B. Nuevos tipos de sitios (backmarket, etc.)



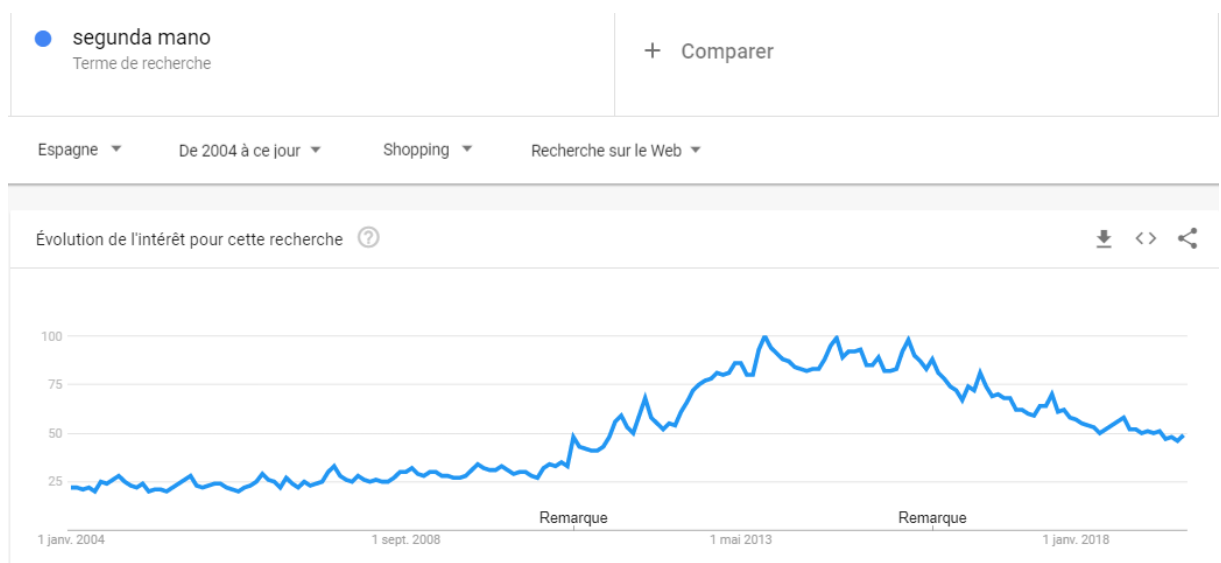
La tendencia en 2019 y en los próximos años es hacia la verticalización, es decir, la creación de sitios especializados con un tema específico (ropa, teléfonos móviles, coches, etc.), en detrimento de sitios generalistas como "Vibbo".

¿Por qué? Tener una experiencia adaptada a cada demanda y a cada usuario en un contexto en el que la oferta de productos de segunda mano está explotando se convierte en algo esencial. El desorden de sitios generalistas es un problema real y los usuarios de Internet se están alejando de él para obtener una experiencia optimizada a través de aplicaciones o sitios que se presentan como expertos en la materia.

El impacto para eRowz? Nos gusta la fragmentación del mercado, la diversidad de socios y ofertas. Nuestro papel principal es asesorar y apoyar a estos nuevos nichos de mercado a lo largo de esta transición en el mercado de segunda mano.

C. Tendencia de la investigación

El mercado de segunda mano ha sido criticado durante mucho tiempo. Asociado a lo "barato" y a la mala calidad, este mercado fue de alguna manera "desairado" por la clase media alta. Sin embargo, desde la ola de concienciación sobre el cambio climático y sobre las condiciones de trabajo fuera de Europa, la compra de segunda mano se ha convertido en un acto de ciudadanía tanto ecológico como económico. Además, lo "antiguo" se ha convertido poco a poco en lo "vintage"... ¡y está muy de moda!



Como toda evolución, ésta también se observa en la investigación en Internet. Aquí, la ilustración muestra la evolución del número de búsquedas en Google que contienen el término "segunda mano".

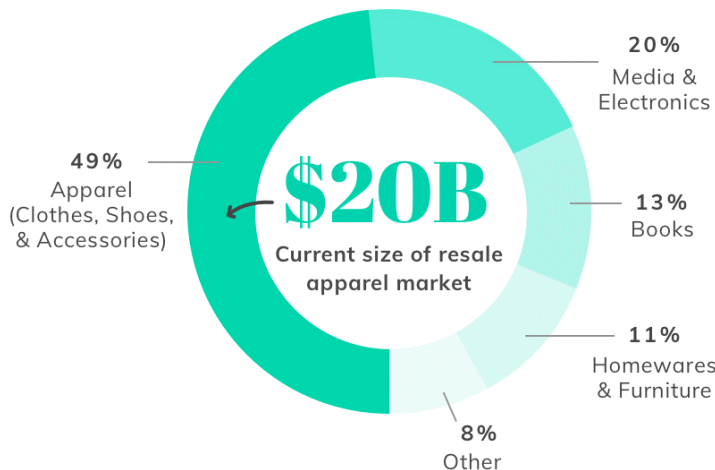
D. Categorías principales



La disminución del poder adquisitivo, la consideración de las cuestiones medioambientales y sociales, la tendencia a la vendimia... Todas estas razones han permitido que varias categorías de productos de segunda mano hayan experimentado un rápido crecimiento en los últimos años. La ropa es la principal preocupación y representa el 49% del mercado de segunda mano. En el segundo escalón del podio se encuentran los dispositivos electrónicos - smartphone, PC, iPod, etc. Y por último, en tercer lugar, con el 13% del mercado, los libros, que siguen siendo populares a pesar de la llegada de las lámparas de lectura.

4. Huella de carbono y cuestiones ambientales

A. El sector de segunda mano, un jugador de reducción de CO2



Aunque todavía hay que calcular muchos datos y evaluar el impacto real, ya no es necesario demostrar que el mercado de segunda mano reduce la huella de CO2.

De hecho, varios estudios afirman que la industria textil, por ejemplo, contamina más que el transporte. Además, las terribles condiciones de

trabajo de los trabajadores textiles ya no son desconocidas para el público en general, debido a tragedias como el colapso de la Plaza Rana en 2013 y gracias a documentales perfectamente documentados como *The True Cost*, entre otros.

Otro ejemplo: el mercado de la electrónica, y más concretamente el de los teléfonos inteligentes, también se enfrenta a una creciente concienciación, tanto medioambiental (producción, consumo excesivo, gestión de residuos, obsolescencia programada, etc.) como social (trabajo infantil, explotación de los trabajadores, guerras de pandillas, etc.).

La reutilización de productos, ya sean prendas de vestir, productos eléctricos, coches o decoraciones para el hogar, es por lo tanto un beneficio increíble para el planeta en su conjunto y eRowz espera hacer su contribución dentro de sus posibilidades ayudando a los usuarios a encontrar productos de segunda mano adaptados a sus necesidades.

B. Desconsunción



En los últimos tres años, el consumo de los hogares de los países industrializados ha venido disminuyendo. De hecho, la caída del poder adquisitivo, el aumento de la inflación y los cambios en los estilos de vida nos están llevando a la desconsunción. Además, en general, la tendencia es claramente a la baja y a la vuelta a lo básico.

En esta desconsunción, ya sea sufrida o voluntaria, hay un cambio de paradigma que empuja a los ciudadanos a utilizar productos de segunda mano en lugar de nuevos: los hábitos cambian y la venta o donación de productos de segunda mano se ha convertido en algo natural. Es una gran noticia para el planeta... ¡y para la cartera!

C. eRowz + Smogey

Como parte de sus esfuerzos para reducir el impacto medioambiental, eRowz está asociada con Smogey, una empresa belga de nueva creación especializada en gestión de residuos, movilidad suave y economía circular. Dentro de nuestro propio equipo, hemos elaborado una lista de acciones a tomar de productos Fairtrade y productos reutilizables (toallas, etc.), la compensación CO2 a través de un proyecto de ayuda al desarrollo, la eliminación total de plásticos diarios, el fomento del ciclismo y el teletrabajo, etc. La ecología y el bienestar están, para nosotros, estrechamente ligados y son el centro de nuestros proyectos. Por eso intentamos dar la máxima



prioridad a todas las iniciativas en este sentido y trabajamos para mejorar continuamente a este nivel.

