

Mister Spex, el líder alemán en la venta de gafas online, comienza su actividad en España.

Tras su creación en diciembre de 2007, Mister Spex se ha impuesto rápidamente en el mercado alemán, ofreciendo a través de Internet una selección única de modelos de gafas graduadas, gafas de sol y de lentillas de las principales marcas y fabricantes. Mister Spex, que ya vende diariamente más de 1.000 productos, se ha convertido en una alternativa real a las ópticas tradicionales. Esta confianza que le están haciendo sus clientes le ha valido el puesto 27 en el ránking de empresas europeas con mayor crecimiento del pasado año 2010, ránking donde también figuran empresas españolas como Privalia o SeproTec.

Después de introducirse en otros países como Francia y Reino Unido, Mister Spex ha apostado por continuar su internacionalización en el mercado español, cuyo principal atractivo reside en la predilección que tienen los españoles por las gafas como accesorio de moda y en el espectacular crecimiento que el *E-commerce* está teniendo en nuestro país. La empresa, con sede en Berlín, quiere reproducir el mismo modelo que le ha llevado al éxito en su país de origen, que no es otro que el de ofrecer una amplia pero a la vez cuidada selección de las mejores marcas a unos precios muy competitivos y con un servicio de atención al cliente excelente.

Mister Spex, la historia del éxito

Dirk Graber, director general de la empresa y que anteriormente había trabajado en empresas como Boston Consulting Group o KMPG, fundó Mister Spex a finales de 2007. Le acompañaron Björn Sykora, Thilo Hardt y Philipp Frenkel, los cuales tenían una experiencia contrastada en *E-commerce* y en la creación de nuevas empresas. La tienda online de Mister Spex entró en funcionamiento cuatro meses más tarde, en abril de 2008, y a partir de entonces su éxito fue inmediato.

La empresa obtuvo su pedido número 100.000 el pasado enero 2010, tras tan solo 2 años de existencia. Actualmente, la tienda online recibe más de 11.000 visitas únicas cada día, con una duración media de 25 minutos. La importancia y el cuidado que Mister Spex le presta al servicio de atención al cliente le ha valido obtener un índice del 99%, medido por medio del organismo de evaluación independiente Trusted Shop.

Mister Spex tiene grandes ambiciones en el mercado español

Mister Spex España, se han fijado como objetivo una cifra de ventas de cinco dígitos para los primeros nueve meses de Mister Spex en el mercado español. « A pesar de tener menos población que Alemania, el mercado español de la óptica se acerca a los 2.2 billones de euros, hecho que se explica porque los españoles renuevan sus gafas muy a menudo, tienen una fuerte inclinación por las monturas de marca y la temporada de verano es más larga, lo que favorece aún más a la venta de gafas de sol».

Aunque España todavía no se encuentra al mismo nivel que países como Alemania o Reino Unido en términos de *E-commerce*, las perspectivas de crecimiento son muy halagueñas. España es ahora mismo el país europeo en que el comercio electrónico está creciendo más rápido y se estima que llegará al nivel actual de otros países europeos en unos dos años. Sin ninguna duda, Mister Spex quiere estar presente en este cambio que ya ha empezado a producirse en nuestro país.

Mister Spex quiere revolucionar el mercado óptico en España

Mister Spex trae un aire fresco al mercado dominado por las grandes cadenas y caracterizado por márgenes de hasta el sesenta por ciento. Por ello, Mister Spex va a ofrecer a los consumidores españoles una nueva experiencia de compra a unos precios muchos más bajos que los que encontraría en una óptica tradicional.

Mister Spex será la primera tienda online que ofrece a la vez gafas graduadas (incluso progresivas), gafas de sol, lentes de contacto y gafas de ventisca. Además, a diferencia de otras tiendas online, Mister Spex apuesta por ofrecer tanto gafas de marca como gafas de la colección Spex, mucho más económicas.

Mister Spex de hecho quiere combinar la calidad de la gama de productos de una óptica tradicional con las ventajas de una tienda online. Como resultado, los profesionales responden a las consultas de los clientes como lo harían en una óptica tradicional, pero a diferencia de una ésta, Mister Spex es capaz de ofrecer una gama más amplia de productos a precios más bajos al prescindir de pagos de alquiler o compra de locales comerciales.