

# Astigarraga Kit Line impulsa sus ventas gracias a su digitalización

*Solo en 2020 han facturado casi 250.000 euros en sus ventas a través del marketplace ManoMano.es*

*Astigarraga kit es una empresa familiar, situada en Azpeitia (Gipuzkoa), que fabrica muebles de madera maciza certificada*

**Madrid, 10 de octubre de 2020-** El e-commerce se está convirtiendo en una herramienta clave para que muchos pequeños comercios tengan la posibilidad de aumentar la visibilidad entre sus potenciales consumidores. Pero muchas veces, dar el salto a la digitalización de un negocio pequeño no es tan fácil, por cuestiones de conocimiento y económicas, principalmente.

[ManoMano.es](https://www.manomano.es), el marketplace europeo líder en bricolaje, casa y jardín, lleva tiempo **ayudando al comercio local español en su salto a la venta online**. Fruto de este compromiso de la compañía, muchos comercios locales y familiares que decidieron adaptar su empresa al canal online con ellos, ya están cosechando grandes éxitos.

Es el caso de **Astigarraga Kit Line**, una empresa familiar, situada en Azpeitia (Gipuzkoa), que fabrica muebles de madera maciza certificada para decorar y ordenar cualquier hogar con un aire natural. La empresa fue fundada por Juan José Astigarraga hace ya 35 años como un taller que fabricaba caballetes de pino. Ahora dirigida por tres de sus hijas, han desarrollado todo un incipiente mercado del bricolaje en España, con una clara estrategia de dirigirse al sector *Do it yourself*. Es por eso que cuando descubrieron ManoMano, vieron una gran oportunidad para empezar a vender por Internet y conocer cómo funciona la figura de seller. Y sin ir más lejos, solo en 2020 han facturado casi 250.000€ gracias a sus ventas a través del marketplace, tanto en España como en Francia.

“Comenzar a vender en ManoMano ha supuesto el estreno de Astigarraga Kit Line en el canal online, la garantía de una mayor difusión por Internet de nuestros productos y el poder llegar a un público más amplio, lo que se traduce en un aumento de las ventas”, señala Itziar Astigarraga, presidenta y cofundadora de Astigarraga Kit Line.

Una de las ventajas más importantes que ven desde la empresa vasca de vender en ManoMano ha sido el contacto directo con el consumidor. Y es que según apuntan, saber lo que el cliente piensa del producto es imprescindible para evolucionar como empresa y ManoMano ofrece esta bidireccionalidad entre los comercios y los consumidores.

Es por eso que, desde que tuvieron conocimiento de la existencia de ManoMano, sabían que tenían que estar ahí. Tal ha sido el éxito, que desde su inmersión en el canal online, **han generado una pequeña área de expediciones online para la cual han contratado a dos**

**personas.** Y es que aunque señalan que el marketplace les ha ayudado siempre con el funcionamiento de la plataforma, el sistema de recepción, el envío de pedidos o cómo responder a los clientes, son tales las ventas online que han necesitado aumentar su plantilla para el control y organización de los envíos, así como la atención al cliente.

De cara al futuro, van a seguir trabajando la imagen de marca y posicionarla como líder de productos de ordenación y decoración funcionales fabricados con madera sostenible para los hogares. Para ello, ManoMano va a ser clave en su visibilidad, ya que “nos da la libertad para poder mostrar los productos tal y como la empresa quiere, y que aunque estemos dentro de un marketplace, nuestra marca siempre está presente y muy visible en todos los productos”, sentencia.

#### **Acerca de ManoMano**

[ManoMano.es](https://www.manomano.es) es el marketplace europeo líder en bricolaje, casa y jardín. Cofundado por Christian Raisson y Philippe de Chanville, ManoMano ofrece un amplio catálogo de más de 5 millones de productos de bricolaje, casa y jardín online. El equipo de ManoMano está formado por 600 personas repartidas entre las oficinas de París, Burdeos y Barcelona y opera en 6 mercados (Francia, Bélgica, España, Italia, Alemania y Reino Unido).

Para saber más sobre ManoMano: [www.manomano.es](https://www.manomano.es)

#### **Para más información:**

apple tree communications  
913 190 515

Elba Mendoza / Lucía López  
[manomano@homeatc.com](mailto:manomano@homeatc.com)

