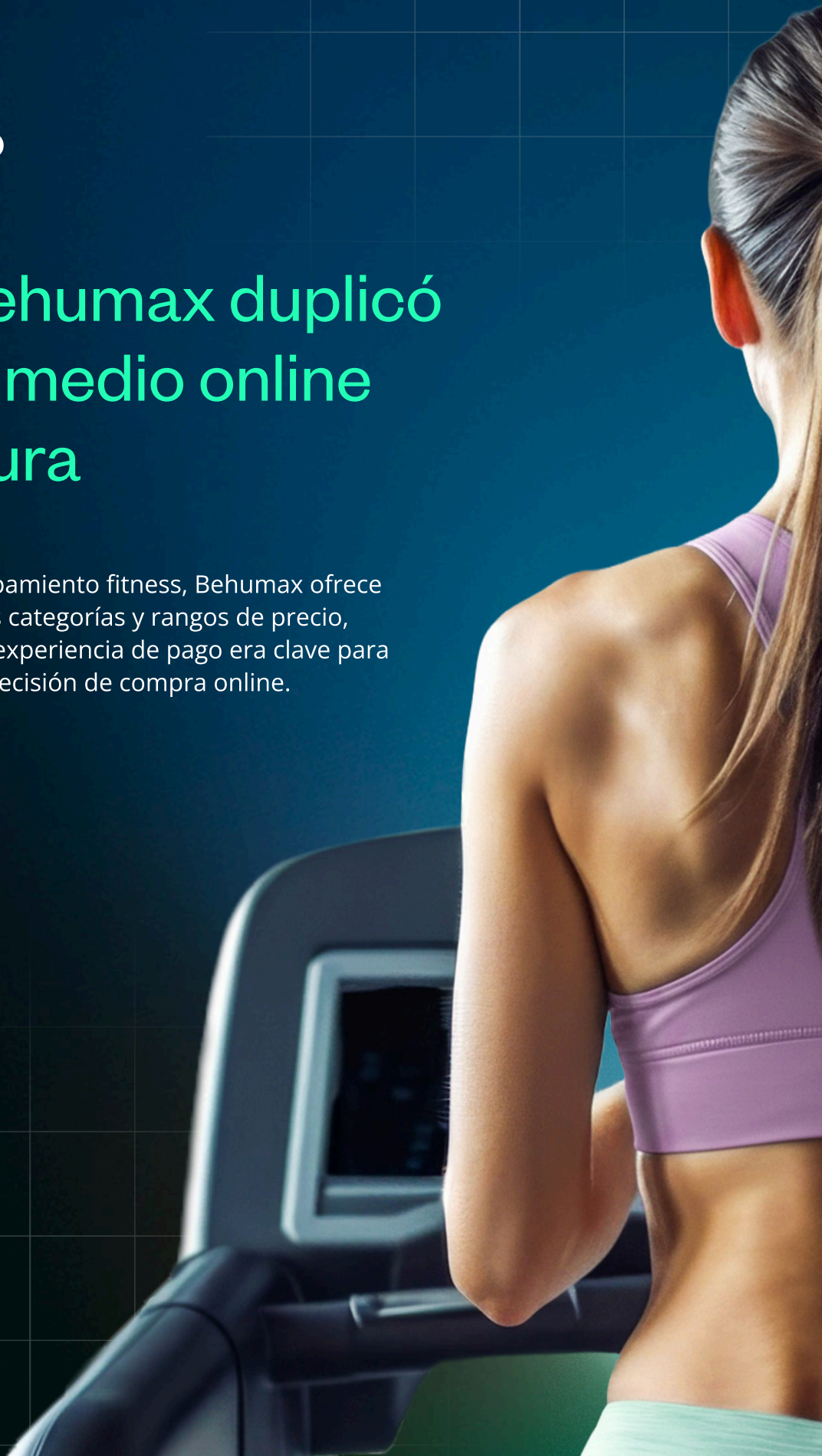


CASO DE ÉXITO

Cómo Behumax duplicó su ticket medio online con seQura

Especializada en equipamiento fitness, Behumax ofrece productos de distintas categorías y rangos de precio, por lo que adaptar la experiencia de pago era clave para acompañar mejor la decisión de compra online.



Cómo Behumax duplicó su ticket medio online con seQura

Cuando el ticket supera los 300 €, la forma de pago influye directamente en la decisión. Con seQura, Behumax elevó el ticket medio hasta 609 € y convirtió el pago flexible en una vía real de crecimiento online.

El reto

Con un ticket medio cercano a los 300 €, Behumax buscaba ofrecer más flexibilidad en el pago. Al ganar visibilidad gracias al crecimiento de su catálogo, esa necesidad se volvió aún más evidente.

La solución

Behumax incorporó seQura para ofrecer financiación adaptada a productos de mayor valor:

- **Cuotas más largas**, de hasta 18 y 24 meses
- Integración en el recorrido de compra
- **Mayor accesibilidad** en productos de alto valor

El impacto

Con la financiación integrada en el checkout, **más clientes completaron la compra** y el **canal online creció con fuerza**. Además, la tasa de aceptación del 78 %, permite financiar la compra de casi 8 de cada 10 clientes.

Ticket medio con seQura

600 €

Tasa de aceptación

85 %

Compras con seQura

1/6



“Con seQura hemos conseguido facilitar la compra de productos de mayor valor. Hoy vemos un impacto claro en el ticket medio, la conversión y el crecimiento del canal online”.

Adolfo Contreras, Ecommerce & Marketplace Manager