

Accesorios para línea blanca, eficiencia y valor añadido en el punto de venta



El mercado de electrodomésticos en Europa continúa evolucionando hacia un modelo en el que la eficiencia, la optimización del espacio y la funcionalidad se han convertido en factores clave de decisión de compra. Así, los accesorios para línea blanca están adquiriendo un papel cada vez más relevante dentro del canal, como complemento funcional en una categoría estratégica capaz de generar valor añadido y aumentar la rentabilidad en el punto de venta.

Según datos de GfK, el volumen de electrodomésticos vendidos en los principales mercados europeos se mantiene en cifras elevadas, con millones de unidades comercializadas cada año. Esta base instalada impulsa una demanda creciente de soluciones que mejoren la instalación, el uso y el mantenimiento de los equipos.

Funcionalidad y optimización de espacio

Meliconi ha consolidado una propuesta específica en el ámbito de la línea blanca, centrada en accesorios para lavadora y secadora que responden a necesidades concretas del consumidor: optimización del espacio, facilidad de uso y mejora de la experiencia en el hogar. Uno de los pilares de esta estrategia son los kits de superposición, diseñados para apilar lavadora y secadora de forma segura y eficiente. Estos sistemas permiten aprovechar mejor el espacio disponible, especialmente en viviendas urbanas, y mejorar la ergonomía al facilitar el acceso a los electrodomésticos.

Los kits de Meliconi destacan por su compatibilidad con la mayoría de marcas del mercado, lo que simplifica su comercialización en el canal *retail*. Además, cuentan con certificación TÜV, que garantiza su seguridad y fiabilidad en el uso diario. A esto se suma la disponibilidad de modelos preensamblados y con accesorios como bandejas extraíbles o cajones, que aportan un valor añadido tangible para el usuario final.

En paralelo, la compañía ha desarrollado una gama de bases elevadoras y soluciones de movilidad que permiten desplazar fácilmente lavadoras y secadoras, mejorar su estabilidad y facilitar las tareas de limpieza y mantenimiento. Este tipo de soluciones contribuye también a optimizar el rendimiento de los electrodomésticos y a mejorar su durabilidad.

El bienestar en el hogar como driver de compra

Estos accesorios responden a una demanda creciente de soluciones que simplifiquen el día a día del usuario y aporten mejoras tangibles en la experiencia de uso. En un contexto en el que el hogar se ha convertido en un espacio multifuncional, el consumidor valora cada vez más aquellos productos que aportan funcionalidad real y facilitan las tareas cotidianas.

Igualmente, empieza a cobrar relevancia un factor clave en la decisión de compra: la percepción de orden, confort y control en el entorno doméstico. Un espacio organizado y funcional contribuye a mejorar la experiencia diaria del usuario y a reducir la fricción en tareas rutinarias como el cuidado de la ropa.

En este sentido, soluciones como los kits de superposición o las bases elevadoras responden a una necesidad práctica que también aporta una mejora en la experiencia global del hogar, alineándose con una tendencia creciente hacia entornos más eficientes y organizados.

Valor para el canal: más allá del producto

Más allá del producto, Meliconi apuesta por aportar valor al canal a través de servicios que facilitan la venta y mejoran la experiencia en tienda. La compañía trabaja en la activación del punto de venta mediante soluciones que permiten comunicar de forma clara los beneficios de la categoría y facilitar su comprensión por parte del consumidor.

También ofrece herramientas de apoyo para el distribuidor que ayudan a guiar al cliente final en la elección del accesorio adecuado en función de su electrodoméstico, reduciendo la complejidad de la compra y mejorando la conversión en tienda. Este enfoque permite transformar una categoría técnica en una oportunidad comercial, facilitando la recomendación por parte del vendedor y mejorando la experiencia del consumidor en el proceso de compra.

Una categoría estratégica para el retail

Desde el punto de vista del canal, los accesorios para línea blanca representan una oportunidad clara de crecimiento. Se trata de productos con alta rotación, baja complejidad logística y una fuerte capacidad de generar venta cruzada asociada a la adquisición de electrodomésticos, lo que contribuye a incrementar el tique medio de forma natural.

Además, su carácter universal y su enfoque en necesidades reales del consumidor facilitan su integración en el lineal y su recomendación en el punto de venta.

En un entorno cada vez más competitivo, donde el consumidor busca soluciones prácticas y fáciles de implementar, la categoría de accesorios se consolida como un elemento clave en la propuesta de valor del retail. Con una oferta basada en funcionalidad, fiabilidad y orientación al canal, Meliconi refuerza su posicionamiento como socio estratégico para distribuidores y *retailers*. ▶

Más información en <https://www.meliconi.com/es/>

