

Durant una trobada sectorial de Gran Consum

“Transformarem 50 supermercats més al model ‘amb tu’ el 2018”, Rosa Carabel, directora general de Xarxa Comercial d’EROSKI

- La transformació dels hipermercats EROSKI a la zona centre-sud també és una prioritat per als pròxims exercicis
- La cooperativa impulsa un pla moderat d’obertures de botigues pròpies i actualment compta amb prop de mitja dotzena de projectes que veuran la llum al final de l’exercici
- Així mateix, el Grup es fixa com a objectiu la remodelació progressiva de la seva xarxa de botigues CAPRABO a Catalunya

Madrid, 8 de març de 2018.- La directora general de Xarxa Comercial d’[EROSKI](#), Rosa Carabel, ha participat avui en una trobada sobre Gran Consum del sector de la Distribució que ha tingut lloc a Madrid. En la seva ponència, Carabel ha explicat les noves claus i els reptes d’EROSKI en la seva transformació integral de la xarxa comercial del grup cooperatiu durant els pròxims anys.

“Els pròxims reptes són concloure la transformació dels supermercats al model ‘amb tu’, amb més de 50 remodelacions programades per a aquest 2018, amb un focus especial a Balears”, ha assenyalat la directora de Xarxa Comercial d’EROSKI. “D’altra banda, abordarem la transformació dels hipermercats de la regió centre-sud, on ja en tenim quatre –Albacete, Tarragona, Elx i Melilla– i progressivament accelerarem el ritme de remodelació dels altres. Així mateix, ens fixem com a repte per als pròxims anys la remodelació progressiva de les botigues CAPRABO a Catalunya cap a una xarxa de botigues de nova generació, més atractives per als clients i més ben defensades en el seu entorn competitiu”.

A més de la transformació de la xarxa comercial, Carabel ha apuntat també l’impuls a un pla moderat d’obertures de botigues pròpies, principalment a les comunitats de la zona nord del mercat espanyol. *“Durant l’últim any hem obert tres nous supermercats i ara mateix tenim prop de mitja dotzena de projectes en curs que veuran la llum al final de l’exercici”*, ha avançat la directora de Xarxa Comercial.

Pla d’expansió de botigues franquiciades

EROSKI

Direcció de Comunicació Corporativa
XURDANA FERNÁNDEZ

Tel.: 946 211 214

comunicacion@eroski.es

EROSKI - OFICINA DE PREMSA

CONSEJEROS DEL NORTE

JOANA G. LANDAZABAL
EDURNE IZQUIERDO

Tel.: 944 158 642

[Sala de premsa en línia](#)

EROSKI continua impulsant un pla d'expansió de botigues franquiciades, que van des dels 200 m² fins als 5.000 m², i nous models com el de la botiga de conveniència RAPID, que està estenent-se a Catalunya i Balears. Carabel ha posat un focus especial en la transferència de coneixement entre els equips de franquícia i els equips propis del Grup. *“El 2015 vam franquiciar el primer hipermercat EROSKI a Tarragona, una experiència d'alt aprenentatge i amb molt bons resultats en vendes; dos anys més tard, el 2017, vam franquiciar el de Melilla, i al gener del 2018 hem acabat de franquiciar l'hipermercat d'Elx. Actualment tenim diversos dossiers en estudi per a desenvolupar noves franquícies d'hipermercat”*, ha apuntat Rosa Carabel.

Atenció destacada i Club “amb tu”

Per a EROSKI, la relació amb el client és una prioritat en el model “amb tu”, una relació que ha esdevingut un senyal d'identitat diferencial del model. *“Apostem per una proposta comercial més abocada al consumidor i que prioritza l'experiència de compra, i per això entenem que s'ha d'apostar per la venda assistida en taulell a les seccions de frescos”*, ha apuntat Rosa Carabel. *“En aquest sentit, la capacitat professional de les persones i la formació permanent són els nostres puntals per a aprofundir en la diferenciació com a especialistes en frescos”*.

El llançament d'EROSKI Club ha enfortit de manera notable la relació amb el client. *“EROSKI Club ha revitalitzat la figura del soci consumidor de la cooperativa i, amb això, podem situar el soci client al centre de les decisions”*, ha explicat Rosa Carabel. Recentment, EROSKI ha llançat un programa pioner d'estalvi fix i universal del 4% en totes les compres fetes pels titulars de la nova targeta Or d'EROSKI Club a la seva xarxa d'establiments, incloses les compres de combustible a la seva xarxa de gasolineres. Un estalvi del qual els socis clients gaudeixen com a saldo disponible en la seva targeta EROSKI Club per a les compres següents que facin.

Aposta per la multicanalitat

EROSKI avança en una proposta multicanal que busca atendre el client on vulgui, com vulgui i quan vulgui gràcies a diferents formats de botiga i diferents canals digitals. *“Fa menys d'un any vam presentar l'actualització de l'app EROSKI perquè els usuaris puguin seguir gaudint de manera més còmoda de les seves funcionalitats, i hem llançat un supermercat online amb una experiència d'usuari més ràpida i eficient. Fruit d'això, hem estat reconeguts al final de l'any passat com el ‘Millor Super Online de l'Any’”*, ha recordat la directora de Xarxa Comercial d'EROSKI.

EROSKI

Direcció de Comunicació Corporativa
XURDANA FERNÁNDEZ

Tel.: 946 211 214

comunicacion@eroski.es

EROSKI - OFICINA DE PREMSA CONSEJEROS DEL NORTE

JOANA G. LANDAZABAL
EDURNE IZQUIERDO

Tel.: 944 158 642

[Sala de premsa en línia](#)