

Durante un encontro sectorial de Gran Consumo

"Transformaremos 50 supermercados máis ao modelo 'contigo' no 2018", Rosa Carabel, directora xeral de Rede Comercial de EROSKI

- **A transformación dos hipermercados EROSKI na zona centro-sur é tamén unha prioridade para os vindeiros exercicios**
- **A cooperativa impulsa un moderado plan de aperturas de tendas propias e conta na actualidade con preto de media ducia de proxectos que verán a luz a finais do exercicio**
- **Ademais, o Grupo fíxase como obxectivo a progresiva remodelación da súa rede de tendas CAPRABO en Cataluña**

Madrid, 8 de marzo do 2018.- A directora xeral de Rede Comercial de [EROSKI](http://www.eroski.es), Rosa Carabel, participou hoxe nun encontro sobre Gran Consumo do sector da Distribución que se celebrou en Madrid. Carabel explicou no seu relatorio as novas claves e os retos de EROSKI na súa transformación integral da rede comercial do grupo cooperativo durante os vindeiros anos.

"Os próximos retos son concluír a transformación dos supermercados ao modelo 'contigo' con máis de 50 remodelacións programadas para este 2018, con especial foco en Baleares", sinalou a directora de Rede Comercial de EROSKI. "Por outra banda, abordaremos a transformación dos hipermercados da rexión centro-sur, onde xa contamos con catro -Albacete, Tarragona, Elxe e Melilla- e iremos progresivamente acelerando o ritmo de remodelación do resto. Ademais, fixémonos como reto para os vindeiros anos a progresiva remodelación das tendas CAPRABO en Cataluña cara a unha rede de tendas de nova xeración, máis atractivas para os seus clientes e mellor defendidas no seu contorno competitivo".

Xunto á transformación da rede comercial, Carabel apuntou tamén o impulso a un moderado plan de aperturas de tendas propias, principalmente nas comunidades da zona norte do mercado español. *"Durante o último ano abrimos tres novos supermercados e contamos actualmente con preto de media ducia de proxectos en curso que verán a luz a finais do exercicio"*, adiantou a directora de Rede Comercial.

Plan de expansión de tendas franquizadas

EROSKI

Dirección de Comunicación Corporativa
XURDANA FERNÁNDEZ

Tel: 946 211 214

comunicacion@eroski.es

EROSKI – OFICINA DE PRENSA**CONSEJEROS DEL NORTE**

JOANA G. LANDAZABAL
EDURNE IZQUIERDO

Tel: 944 158 642

[Sala de prensa online](#)

EROSKI continúa impulsando un plan de expansión de tendas franquizadas, que van desde os 200 m² ata os 5.000 m² e novos modelos como o de tenda de conveniencia RAPID que está espallando en Cataluña e Baleares. Carabel puxo un foco especial na transferencia de coñecemento entre os equipos de franquía e os equipos propios do Grupo. *“No 2015 franquiamos o primeiro hipermercado EROSKI en Tarragona, unha experiencia de alta aprendizaxe e moi bos resultados en vendas e, dous anos despois, no 2017 franquiamos o de Melilla e en xaneiro do 2018 acabamos de franquiar o hipermercado de Elxe. Actualmente temos varios dosieres en estudo para desenvolver novas franquías de hipermercados”,* apuntou Rosa Carabel.

Atención destacada e Club “contigo”

A relación para EROSKI co cliente é unha prioridade no modelo “contigo”, unha relación que se tornou nun sinal de identidade diferencial do modelo. *“Apostamos por unha proposta comercial máis centrada no consumidor e que prioriza a experiencia de compra e por iso coidamos que se debe apostar pola venda asistida en mostrador nas seccións de frescos”,* apuntou Rosa Carabel. *“Neste sentido a capacitación profesional das persoas e a formación permanente son os nosos alicerces para afondar na diferenciación como especialistas en frescos”.*

O lanzamento de EROSKI Club fortaleceu de xeito notable a relación co cliente. *“EROSKI Club revitalizou a figura do Socio Consumidor da cooperativa e, con iso, estamos podendo situar o Socio Cliente no centro das decisións”,* explicou Rosa Carabel. Recentemente, EROSKI lanzou un programa pioneiro de aforro fixo e universal do 4% en todas as compras realizadas polos titulares da nova tarxeta Ouro de EROSKI Club na súa rede de establecementos, incluída as compras de combustible na súa rede de gasolineras. Un aforro que os Socios Clientes gozan como saldo dispoñible na súa tarxeta EROSKI Club para as súas seguintes compras.

Aposta pola multicanle

EROSKI avanza nunha proposta multicanle que busca atender o cliente onde, como, e cando queira a través de distintos formatos de tenda e distintas canles dixitais. *“Hai menos dun ano presentamos a actualización da App EROSKI para que os usuarios poidan seguir gozando de xeito máis cómodo das súas funcionalidades e lanzamos un supermercado online cunha experiencia de usuario máis rápida e eficiente. Froito diso, fomos recoñecidos a finais do ano pasado como o ‘Mellor Super Online do Ano’”,* lembrou a directora de Rede Comercial de EROSKI.

EROSKI

Dirección de Comunicación Corporativa
XURDANA FERNÁNDEZ

Tel: 946 211 214

comunicacion@eroski.es

EROSKI – OFICINA DE PRENSA CONSEJEROS DEL NORTE

JOANA G. LANDAZABAL
EDURNE IZQUIERDO

Tel: 944 158 642

[Sala de prensa online](#)