

**Durant la 28a edició del Saló Internacional de la Franquícia**

**EROSKI REP EL PREMI A LA MILLOR  
FRANQUÍCIA DE COMERÇ D'ESPANYA**

- L'objectiu d'aquests premis, de prestigi internacional, és posar en valor i reconèixer la feina dels principals actors que operen en aquesta modalitat de negoci
- EROSKI rep aquest reconeixement atorgat per l'Associació Espanyola de Franquiciadors (AEF) per segona ocasió en les últimes quatre edicions
- EROSKI ofereix un model de franquícia altament competitiu i rendible, amb el suport d'una estreta relació col·laborativa entre la cooperativa i el franquiciat

València, 24 d'octubre de 2017.- [EROSKI](#) ha rebut, en el marc de la 28a edició del Saló Internacional de la Franquícia (SIF) celebrat a València, el Premi Nacional de Franquícia en la categoria de Retailing/Comerç. Atorgat per l'[Associació Espanyola de Franquiciadors](#) (AEF) el guardó reconeix el mèrit d'EROSKI per "haver sabut adaptar el model de negoci a les exigències del nou mercat compartint-ho amb els emprenedors". Es tracta de la segona ocasió en les últimes quatre edicions en què l'ensenyament d'EROSKI és reconeguda com la millor franquícia de Comerç d'Espanya.

L'objectiu d'aquests premis, de prestigi internacional, és posar en valor i reconèixer la feina dels principals actors que operen en aquesta modalitat de negoci.

El director de Franquícies d'EROSKI, Enrique Martínez, ha manifestat la seva satisfacció "per haver rebut aquest premi, que suposa un reconeixement al treball de cada dia per aconseguir la satisfacció dels nostres franquiciats. Des d'EROSKI fem una aposta destacada per compartir el nostre model comercial amb els emprenedors i el nostre objectiu és seguir millorant en la qualitat de serveis, assessorament i suport que donem als nostres franquiciats". Així mateix, ha recordat que "EROSKI és una cooperativa de treballadors i consumidors, per tant una empresa diferent, implicats amb el desenvolupament econòmic local a les regions on ens implantem".

EROSKI ofereix un model de franquícia altament competitiu i rendible, amb el suport d'una estreta relació col·laborativa entre EROSKI i el franquiciat. És un model que destaca per generar activitat a través d'una alta relació amb el client i en el qual el comerciant és gestor directe del seu propi negoci, amb l'ajut de professionals amb gran experiència en el sector de la distribució i una marca de confiança que els dona suport. "Més de 200 emprenedors i inversors han confiat en

---

**EROSKI**

Direcció de Comunicació Corporativa  
XURDANA FERNÁNDEZ

Tel.: 946 211 214

[comunicacion@eroski.es](mailto:comunicacion@eroski.es)

**EROSKI - OFICINA DE PREMSA**

**CONSEJEROS DEL NORTE**

JOANA G. LANDAZABAL  
EDURNE IZQUIERDO

Tel.: 944 158 642

**[Sala de premsa en línia](#)**

*nosaltres els últims tres anys i avui tenen un negoci d'èxit en un sector bàsic com és el de l'alimentació. Treballem per assolir l'èxit econòmic de cadascuna de les nostres franquícies i aconseguir així que els nostres franquiciats siguin propietaris d'un negoci d'èxit, sòlid i de futur",* ha afirmat el director de Franquícies d'EROSKI. A més, ha recordat que *"ningú no podria crear una franquícia com EROSKI, som diferents i sentim els nostres franquiciats, sense ser part de l'empresa, com a integrants d'aquesta".*

### **Innovació en la franquícia**

Després d'uns anys de desenvolupament d'R+D+I, EROSKI ha definit el model comercial "amb tu", basat en les opinions rebudes de més de 2.200 clients que van traslladar les seves aportacions, valoracions i suggeriments mitjançant diferents canals d'escolta de què EROSKI disposa. Això ha aportat les bases per a definir un nou concepte de compra modern i atractiu, refermat en els valors que guien el comportament del consumidor d'avui. Una resposta innovadora a un consumidor transformat per una llarga crisi. Un consumidor que revaloritza els productes locals i aprecia la diversitat i la llibertat d'elecció. Els seus puntals fonamentals es van definir fa ara tres anys i en el seu recorregut s'ha anat perfeccionant i adaptant el model als diferents formats d'establiment, des d'una petita botiga de barri fins a un gran hipermercat. Totes les obertures de supermercats franquiciats responen ara al nou model comercial "amb tu" que promou la cooperativa. *"L'extensió del model `amb tu` a la xarxa de franquícies ha significat un impuls important, amb una gran valoració pels nostres franquiciats i una molt bona resposta per part dels clients",* ha recordat Enrique Martínez.

La innovació més recent en els formats comercials de franquícia EROSKI és el *Rapid*. Es tracta d'un autoservei de conveniència, amb un ampli horari comercial de 15 hores cada jornada (de 8 a 23 hores), els 365 dies de l'any i que en els seus aproximadament 150 m<sup>2</sup> ofereix la màxima oferta comercial per metre quadrat, amb 3.600 referències que cobreixen al voltant de 800 necessitats del consumidor.

*"Els resultats de les primeres botigues RAPID han superat les expectatives del pla de viabilitat, tant per als franquiciats com per a nosaltres. A EROSKI entenem la franquícia com un acord a llarg termini amb empresaris locals i hi prestem un assessorament total, des de les primeres fases d'anàlisi i pla de viabilitat fins al seguiment de la trajectòria de les botigues en funcionament, per donar suport al franquiciat en la gestió del negoci i l'adequació contínua de la seva oferta a les necessitats dels clients",* ha indicat el director de Franquícies d'EROSKI, Enrique Martínez, que conclou: *"L'assessorament professional i la proximitat, juntament amb la rendibilitat del negoci, són els aspectes més destacats pels primers franquiciats RAPID".*

---

#### **EROSKI**

Direcció de Comunicació Corporativa  
XURDANA FERNÁNDEZ

Tel.: 946 211 214

[comunicacion@eroski.es](mailto:comunicacion@eroski.es)

#### **EROSKI - OFICINA DE PREMSA CONSEJEROS DEL NORTE**

JOANA G. LANDAZABAL  
EDURNE IZQUIERDO

Tel.: 944 158 642

[Sala de premsa en línia](#)