

Avanza no seu plan de transformación

## **EROSKI TRANSFÍRELLE AOS SEUS CLIENTES 46 MILLÓNS DE EUROS DURANTE OS DOUS PRIMEIROS MESES DO ANO**

- Recentemente lanzou un programa de desconto fixo do 4% en todas as compras realizadas polos seus Socios Cliente adheridos á nova tarxeta Ouro de EROSKI Club
- Durante este mes de Febreiro, EROSKI aplicou unha baixada xeral de prezos en Baleares
- Para os vindeiros anos, EROSKI ten como prioridade acelerar as súas melloras de competitividade e aumentar as vantaxes ofrecidas aos seus Socios Cliente

**Elorrio, 7 de marzo do 2018.-** EROSKI continúa acelerando a mellora da súa competitividade e alcanza os 46 millóns de euros de aforro transferido aos seus clientes a través de ofertas e promocións cada vez máis personalizadas. A súa estratexia para unha maior focalización na súa comunidade de Socios Clientes baséase en novas capacidades tecnolóxicas adquiridas e no acordo con universidades e centros tecnolóxicos para desenvolver proxectos de intraemprendemento para o desenvolvemento de novas propostas innovadoras para os seus Socios Clientes.

Froito dos proxectos de innovación postos en marcha pola cooperativa durante os últimos anos, EROSKI lanzou recentemente 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, incluídas 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.

*"Lanzamos a nova tarxeta Ouro de EROSKI Club logo de dous anos de desenvolvemento dentro da nosa incubadora para novos proxectos"* explica Eva Ugarte, directora de márketing de EROSKI.

---

### **EROSKI**

Dirección de Comunicación Corporativa  
XURDANA FERNÁNDEZ

Tel: 946 211 214

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

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

JOANA G. LANDAZABAL  
EDURNE IZQUIERDO

Tel: 944 158 642

[Sala de prensa online](#)

En paralelo, na súa rede de tendas en Baleares, EROSKI aplicou unha baixada de prezos permanente ata en 4.000 produtos durante este mes de febreiro que deflaciona a cesta da compra dos seus clientes e busca contribuír á mellora da súa capacidade adquisitiva. *"Esta baixada xeneralizada de prezos de EROSKI nas Baleares é froito das melloras conquistadas durante o último ano na nosa cadea de subministración"*, explica Ugarte.

### **Avance no seu plan de negocio**

EROSKI avanza no seu plan de negocio logo de cumprir todos os compromisos adquiridos coas entidades financeiras. Durante os dous últimos anos, EROSKI acelerou a transformación da súa rede de tendas e alcanza os 31 hipermercados e 574 supermercados de nova xeración cun investimento anual global de arredor dos 100 millóns de euros. Ademais, a cooperativa potenciou a vinculación cos seus Socios Clientes, a quen chegou a transferir 260 millóns de aforro durante o último ano.

Para os vindeiros anos, EROSKI ten como prioridade acelerar a mellora de competitividade lograda durante os últimos anos e aumentar as vantaxes ofrecidas aos seus Socios Cliente, á vez que desenvolve novos programas de capacitación dos seus equipos de persoas e impulsa proxectos pioneiros na súa incubadora para o intraemprendemento en colaboración con Universidades e outros centros de talento.

### **Sobre EROSKI**

EROSKI é o primeiro grupo de distribución de carácter cooperativo de España e operador de referencia nas rexións de Galicia, País Vasco, Navarra, Cataluña e Baleares. Conta cunha rede comercial de máis de 1.600 establecementos, entre supermercados, hipermercados e cash & carry, amais de gasolineras, ópticas, oficinas de viaxes e tendas de equipamento deportivo.

---

#### **EROSKI**

Dirección de Comunicación Corporativa  
XURDANA FERNÁNDEZ

Tel: 946 211 214

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

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

JOANA G. LANDAZABAL  
EDURNE IZQUIERDO

Tel: 944 158 642

[Sala de prensa online](#)