

MÁS FRANQUICIAS PARA EROSKI

Texte nº10

Noticiasdeempresa.com 22/02/2012

Según Enrique Martínez, Director de Franquicias de Eroski, "en la coyuntura económica actual, es necesario actualizar la red de tiendas de acuerdo a las necesidades del cliente, de manera que sean más competitivas y atractivas, ". Además, añade que "queremos que la tienda sea percibida por el cliente como un lugar para comprar de manera sencilla, con una comunicación apropiada y simple, y con una organización de productos intuitiva y de fácil acceso. Nuestro modelo de tienda pretende llegar incluso a poblaciones relativamente pequeñas, aportando ahorro, alimentos frescos y saludables, una amplia gama de productos, y una atención diferenciada".

Eroski ha cerrado el año 2011 con un total de 32 nuevas tiendas franquiciadas. Estas nuevas aperturas han supuesto una inversión conjunta de 8.500.000 € en total y han promovido la creación de 250 nuevos puestos de trabajo. Las últimas tiendas incorporan nuevas actualizaciones al modelo Eroski City, que se caracteriza por un nuevo modelo de comunicación moderno, un sistema de aprovisionamiento innovador en la distribución, una línea de cajas que incorporan las últimas novedades en tecnología.

Son tiendas que tienen una superficie de entre 300 y 500 metros cuadrados en ciudades o pequeñas poblaciones con más de 1.500 habitantes, ubicadas en el centro urbano.

Estas tiendas franquiciadas de Eroski tienen una oferta casi exclusiva de alimentación, en la que los productos frescos ofrecen un gran surtido de productos, destacando los lácteos y frutas y verduras, con especial mención a los alimentos regionales dentro del habitual esfuerzo de Eroski por apoyar y desarrollar las economías locales. Respecto a los productos envasados¹, la presencia de los artículos de las marcas líderes de fabricantes combina en armonía con la marca propia Eroski, siendo la relación calidad-precio la referencia competitiva por excelencia.

La red de franquicia de Eroski es una oportunidad de futuro para el emprendedor por su potencial rentabilidad que le garantiza una red estable de 500 tiendas franquiciadas. Es una red que destaca por ser generadora de actividad por su alta relación con el cliente y el comerciante es gestor directo de su propio negocio, con el apoyo de