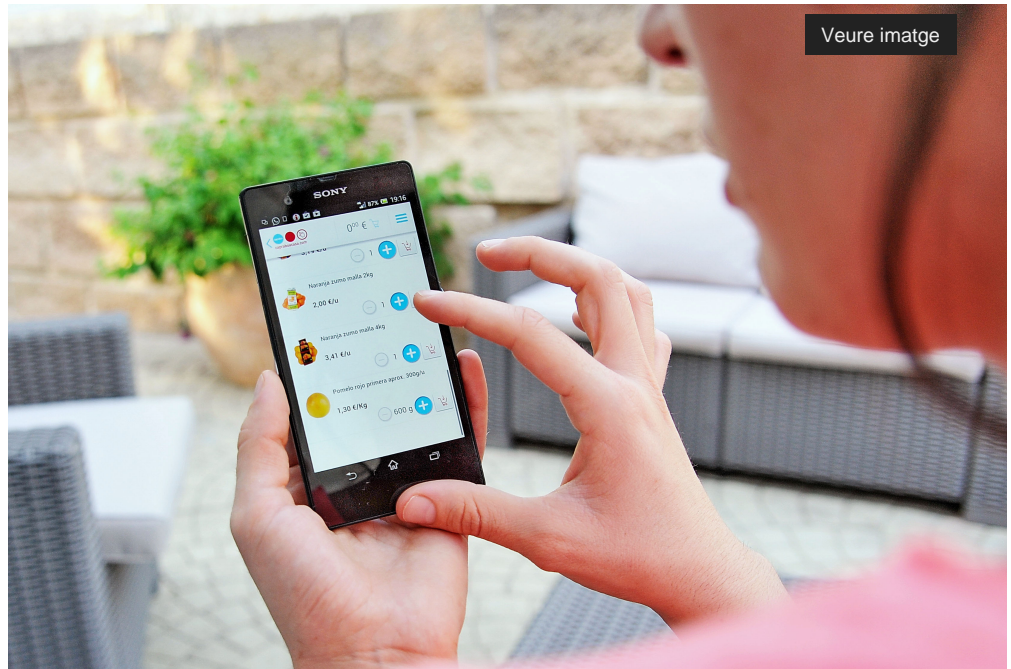


## Caprabo impulsa la venda online amb la seva nova plataforma de Capraboacasa

NOTE DE PREMSA 15/12/2020

**Barcelona, 15 de desembre 2020.-**  
 Caprabo compleix el seu calendari previst i posa en funcionament una nova plataforma de Capraboacasa, el seu supermercat online.

El nou centre de distribució compta amb una superfície de més de 4.000m<sup>2</sup>, la qual cosa suposa un 20% més d'espai. Permet augmentar la capacitat d'assortiment un 33%, fins a les 13.000 referències, i atendre un 40% més de comandes.



Veure imatge

Aquest nou centre de distribució, s'ha construït en el marc del projecte de transformació logística de la companyia que inclou la nova plataforma de frescos i la nova seu central, en el ZAL Port del Prat de Llobregat (Barcelona), un projecte que ha suposat, en el seu conjunt, una inversió superior als 20Mill€. **Capraboacasa** és l'última fase d'aquest projecte, construït per CILSA, i ja es troba a ple rendiment.

Amb aquesta operació, Caprabo avança en el seu pla de transformació per guanyar competitivitat, adaptar-se als canvis de l'entorn i adequar la seva oferta a les noves necessitats del consumidor. Precisament, aquesta nova plataforma online permet a Caprabo afermar la seva posició d'empresa pionera en la venda d'alimentació per internet. Caprabo va arrencar el primer supermercat online d'Espanya l'any 2001 i s'ha consolidat amb els anys com la botiga online de referència. Capraboacasa suposa el 4% de les vendes de Caprabo.

*Per a **Julian Sánchez, Responsable de Capraboacasa**, "per a Caprabo la venda d'alimentació online és estratègica des de fa dues dècades. Vam ser els primers en el sector en apostar i desenvolupar aquest canal i la nova plataforma de Capraboacasa obre una nova etapa per a nosaltres. Ens permetrà millorar el nivell de servei, optimitzar les operacions i mantenir un assortiment exclusiu per a la venda online. El major espai permet donar pas a noves referències i ofereix perspectives de creixement. També impulsa els lliuraments de producte fresc online. En definitiva, aquest nou centre de distribució online ens permet estar preparats per atendre noves oportunitats de mercat".*

---

Més de 240 persones treballen per a Capraboacasa repartits entre la nova plataforma, el servei de distribució i el personal de les botigues preparadores.

### **Capraboacasa. Centres preparadors, el 25% de l'activitat**

*Capraboacasa* completa el servei de la nova plataforma amb el treball de 9 tendeixis preparadores que permeten ampliar la capacitat de cobertura i que suposen, avui dia, el 25% de l'activitat online. Són supermercats Caprabo en els quals s'ha establert un servei específic sol per a *Capraboacasa*. Caprabo té intenció de mantenir aquest servei mixt per a donar cobertura a les seves comandes.

### **Capraboacasa. La primera app**

Les compres online en *Capraboacasa* es realitzen en un 22% a través de l'app. Caprabo va ser el primer supermercat a llançar al mercat una app de venda d'alimentació, en 2014. L'app de *Capraboacasa* afegeix a la compra d'alimentació elements d'innovació, modernitat, qualitat i servei, que constitueixen algunes de les apostes estratègiques de la companyia.

### **Capraboacasa. Xifres registrades durant la COVID-19**

La situació d'alerta sanitària per la COVID-19 ha reforçat i accelerat l'aposta estratègica de la companyia per Capraboacasa. Durant tot l'any, Caprabo ha estat l'únic supermercat online de Catalunya que ha mantingut el servei a ple rendiment. Ha continuat donant servei les setmanes més complicades durant l'estat d'alerta i confinament total de la població.

El servei online de Capraboacasa va arribar a tenir durant l'estat d'alarma puntes de visites en la web superiors al 500% respecte a l'habitual. I entre el 15 de març i el 15 de maig, es van arribar a doblar el nombre de comandes.

*Capraboacasa* ha registrat un 700% més de noves altes en el seu servei online, enguany. Durant els mesos d'estat d'alerta sanitària, va treballar a reforçar els sistemes informàtics amb l'objectiu de donar resposta a l'elevada demanda. Sense tancar el servei en cap moment, els temps d'espera en els lliuraments, en la seva punta màxima, es van situar de mitjana en un setmana.

Per donar cobertura a l'increment de la demanda, Caprabo va decidir ampliar la capacitat de resposta per mitjà de la posada en marxa de botigues preparadores com a reforç al servei.

La freqüència de compra ha augmentat, en els últims mesos i ha passat a ser quinzenal, enfront de la compra mensual de mitjana de l'any passat.

En el funcionament de *Capraboacasa* s'han incorporat totes les recomanacions de seguretat per prevenir els contagis per la COVID-19. Entre altres, distància en els lliuraments, sistemes de protecció personal i ús de màscara, guants i gel desinfectant.

## Caprabo. Pioner en venda d'alimentació per Internet

*Capraboacasa* va ser pioner en la venda d'alimentació per Internet. En una primera etapa, el client havia de fer la compra amb un cd que Caprabo li facilitava. L'usuari havia d'actualitzar el contingut del cd sobre oferta, preus i productes connectant-se a Internet, en un moment en què la connexió a xarxes en les llars era molt limitada i cara. La compra es feia en el cd sense connexió i havia de tornar a connectar-se per a enviar la comanda i pagar.

*Per a Julián Sánchez "Capraboacasa s'ha mantingut en funcionament amb una participació sobre les vendes alta, mentre que el sector, durant aquests anys, ha titubejat amb el canal de venda online en alimentació. Hem pogut oferir als clients un servei de qualitat i eficaç, amb un gran esforç d'adaptació per part de tots."*

L'alimentació és un dels sectors que s'ha incorporat de manera més tardana al comerç electrònic. Això ha estat així en la majoria dels països europeus, on els percentatges sobre les vendes encara són limitats si ho comparem amb la venda online en altres sectors. La situació de pandèmia ha doblat de mitjana la xifra de venda d'alimentació per Internet, que s'ha situat en un 2%.

*Per a Julián Sánchez "Caprabo interpreta al client com un client omnicanal, que consumeix en un únic supermercat en dos formats, online i físic. Un client pot accedir a les seves dades de compra online i físic, i bolcar i usar compres de manera alternativa. El client de Caprabo ha crescut amb nosaltres en la compra d'alimentació per Internet. Ens ha ajudat a desenvolupar el nostre servei i aquesta experiència compartida ens permet assegurar que els clients de Caprabo són plenament multicanal". "Des d'aquest punt de vista, no és exagerat afirmar que Caprabo va obrir el camí i ha estat determinant en el desenvolupament de la venda d'alimentació per Internet en el nostre mercat", explica Sánchez.*

## Capraboacasa. Composició de la cistella de la compra

Els hàbits dels clients de Capraboacasa desmenteixen el fals tòpic, segons el qual, els consumidors senten inseguretats a l'hora d'adquirir productes frescos i congelats online. Més del 50% de les seves comandes inclouen productes frescos. De fet, les vendes de productes frescos -fruita, verdura, pesca i carn- online s'han incrementat 4 punts aquest exercici, la qual cosa reflecteix una major confiança dels clients en la qualitat i el tractament del producte fresc.

Refrescos, aigües, productes aperitiu i brou casolà, són els cinc tipus de productes amb major consum online. Li segueixen cel·luloses, conserves, olis, ous i sucre.

## Caprabo. Pla de transformació de Caprabo

El nou centre de distribució de *Capraboacasa* s'emmarca en un procés de transformació en el qual està immers Caprabo i que inclou: la reorganització logística amb dues grans plataformes; la renovació de la seva xarxa de botigues a un model de

nova generació; l'aposta per l'expansió a través de franquícies amb un format de botiga versàtil, urbà, amb horaris i dies de servei ampliat molt millor adaptats a les necessitats del nou consumidor i botigues pròpies; i l'aposta pels serveis de valor afegit del comerç tradicional de proximitat que identifiquen i han diferenciat a Caprabo al llarg de les seves més de 60 anys d'història.

## Caprabo

Caprabo, companyia de supermercats de referència, va néixer a la ciutat de Barcelona l'any 1959. Té una xarxa de més de 300 supermercats en les quatre províncies de Catalunya i en la companyia treballen unes 6.000 persones. Caprabo aposta per la diferenciació a través de la salut, la producció agroalimentària de proximitat, els productes frescos, l'estalvi personalitzat, la varietat i la innovació. Cada dia, més de 200.000 persones compren en els supermercats Caprabo i més d'un milió de clients disposen de targeta de fidelització. Caprabo és pionera en la venda d'alimentació per Internet a través de *Capraboacasa* i ha estat la primera empresa de distribució a llançar al mercat una app de compra. Des de 2007, Caprabo forma part del Grup Eroski.

[www.caprabo.com](http://www.caprabo.com) [ /sites/caprabocom/ ]

[ /sites/caprabocom/ ] [www.capraboacasa.com](http://www.capraboacasa.com) [ http://www.capraboacasa.com ]

[www.miclubcaprabo.com](http://www.miclubcaprabo.com) [ http://www.miclubcaprabo.com ]

[www.twitter.com/caprabo](http://www.twitter.com/caprabo) [ http://www.twitter.com/caprabo ]

[www.facebook.com/caprabo](http://www.facebook.com/caprabo) [ http://www.facebook.com/caprabo ]

[www.flickr.com/photos/caprabo](http://www.flickr.com/photos/caprabo) [ http://www.flickr.com/photos/caprabo ]

[www.youtube.com/user/Caprabo50](http://www.youtube.com/user/Caprabo50) [ http://www.youtube.com/user/Caprabo50 ]

[www.instagram.com/caprabo\\_supermercados/](http://www.instagram.com/caprabo_supermercados/) [ http://www.instagram.com/caprabo\_supermercados/ ]