

Caprabo reforça la seva aposta per la digitalització i impulsa l'ús de l'App entre els seus clients

NOTE DE PREMSA 29/10/2024

Barcelona, 29 d'octubre de 2024.- Caprabo fa un pas més en la seva aposta per la digitalització i llança una nova estratègia amb l'objectiu d'ampliar la seva base de clients digitals i millorar l'experiència de compra.

En concret, Caprabo ha dissenyat un nou procés digital a través de la comunicació personalitzada amb el client amb el qual preveu incrementar un 65% les descàrregues de la seva App.

La iniciativa que actua sobre l'App de Caprabo -una de les més ben valorades del sector, situada als *markets* d'IOS i Apple amb una nota de 4,6- espera finalitzar aquest exercici amb més del 30% de clients usuaris de l'App, això seran una xifra aproximada de més de tres-cents mil clients.

"Tenim un objectiu ambiciós en aquest exercici i és incorporar 85.000 nous clients digitals a la nostra base de dades. La relació personalitzada digital amb els nostres clients és un camí que ha obert enormes oportunitats. D'una banda, millora la relació del client amb la marca i de l'altra, permet a Caprabo adaptar-se a les noves necessitats dels consumidors en la forma de comunicar-se de manera ràpida i eficaç", explica **Jordi Lahiguera, director de Màrqueting i Desenvolupament de Caprabo.**

L'App facilita l'estalvi dels clients de Caprabo, ja que inclou una sèrie de cupons i promocions personalitzats que el mateix client activa, a més de poder consultar en tot moment el saldo moneder de què disposa. També agilitza moltes de les accions que es realitzen durant del procés de compra.

Les seves funcionalitats més destacades i usades pels clients són: cupons i promocions personalitzades, targeta digital CLUB Caprabo, consulta del saldo moneder i Tiquet digital, entre d'altres.

Pionera i innovadora en retail amb la gestió per App

Caprabo va ser la primera empresa de distribució a llançar al mercat la seva App fa més d'una dècada. Des d'aleshores, ha posat en marxa diverses iniciatives d'innovació amb l'objectiu de millorar l'experiència de compra i la relació amb el client, a més de contribuir a maximitzar la capacitat d'estalvi.



L'App de Caprabo permet als clients accedir a promocions personalitzades en forma d'ofertes dels productes de les seves compres habituals; ofereix una proposta setmanal de cupons descompte individuals i totalment personalitzats. Altres funcionalitats exclusives són accedir a la llista de la compra, funció d'escàner de productes, identificar descomptes específics amb l'objectiu de maximitzar la capacitat d'estalvi en la compra, fer llistes de compra i planificar menús, entre les més destacades. La funció tiquet digital, accessible a l'App en base a un històric dels últims tres anys, contribueix a la sostenibilitat del medi ambient.

Cap a una major eficiència i sostenibilitat, un 76% més de tiquets digitals

L'aposta de Caprabo per la digitalització forma part de la seva estratègia per millorar l'eficiència i la sostenibilitat en els seus processos. En reduir l'ús de paper Caprabo contribueix activament a la protecció del medi ambient, alhora que garanteix una experiència de compra més sostenible per als seus clients. En l'últim any els clients amb Ticket digital s'han incrementat un 76%, fins als 87.000.

Caprabo, pionera en fidelització

Caprabo va ser pionera a posar al mercat un programa de fidelització l'any 1996, fa 28 anys. Més del 80% de les vendes de la companyia estan associades a l'ús de la **Targeta Club Caprabo**, element principal del Programa de Fidelització de la companyia. El programa permet acumular euros que es generen amb els descomptes i promocions en la compra, tant en botiga física com a través de la botiga online *Capraboacasa*, que poden fer servir en futures compres. La informació dels euros obtinguts apareix reflectida al tiquet de compra, mentre que el saldo acumulat es pot veure al tiquet, consultar a l'App i també al web.

Caprabo, 65 anys del primer supermercat

Caprabo és una marca referent i la companyia de supermercats amb més trajectòria. Va néixer a la ciutat de Barcelona l'any 1959 i el 2024 compleix 65 anys d'història. El primer supermercat Caprabo va obrir les portes un 11 de juliol de 1959 al carrer Sant Antoni Maria Claret 318 de Barcelona. L'emblemàtica botiga continua oberta avui dia, té una superfície comercial de 470m² distribuïts en dues plantes i ocupa 13 persones. Suposa un símbol del sector, ja que va revolucionar, en el seu moment, la forma de comprar alimentació.

<https://www.caprabo.com/export/shared/.content/pdf/caprabo-libro-50-aniversario.pdf> [
/export/shared/.content/pdf/caprabo-libro-50-aniversario.pdf]

<https://www.youtube.com/watch?v=9Y5FLVKqBTc>

[<https://www.youtube.com/watch?v=9Y5FLVKqBTc>]

Caprabo

Té una xarxa d'uns 300 supermercats a les quatre províncies de Catalunya i a la companyia hi treballen unes 6.000 persones. Cada dia, més de 100.000 persones compren als seus supermercats i un milió de clients fan servir regularment la seva Targeta Club Caprabo. Caprabo és pionera en la venda d'alimentació per Internet a través de [Capraboacasa](#) [
<https://www.capraboacasa.com/portal/es>].

www.caprabo.com [[/sites/caprabocom/](#)]
[[/sites/caprabocom/](#)] www.capraboacasa.com [<http://www.capraboacasa.com>]
[<http://www.capraboacasa.com>] www.caprabo.com/es/clubcaprabo/
[[/sites/caprabocom/es/clubcaprabo/](#)] www.x.com/caprabo [<http://www.x.com/caprabo>]
[<http://www.x.com/caprabo>] www.facebook.com/caprabo
[<http://www.facebook.com/caprabo>] www.flickr.com/photos/caprabo
[<http://www.flickr.com/photos/caprabo>] www.youtube.com/user/Caprabo50
[<http://www.youtube.com/user/Caprabo50>] www.instagram.com/caprabo_supermercats/ [
http://www.instagram.com/caprabo_supermercats/]