

Caprabo refuerza su apuesta por la digitalización e impulsa el uso de la App entre sus clientes

NOTA DE PRENSA 29 oct 2024

*Barcelona, 29 de octubre de 2024.-
Caprabo da un paso más en su apuesta por la digitalización y lanza una nueva estrategia con el objetivo de ampliar su base de clientes digitales y mejorar la experiencia de compra.*

En concreto, Caprabo ha diseñado un nuevo proceso digital a través de la comunicación personalizada con el cliente con el que prevé incrementar un 65% las descargas de su App.

La iniciativa que actúa sobre la App de Caprabo -una de las mejor valoradas del sector, situada en los *markets* de IOS y Apple con una nota de 4,6- espera finalizar este ejercicio con más del 30% de clientes usuarios de la App, esto será una cifra aproximada de más de trescientos mil clientes.

“Tenemos un objetivo ambicioso en este ejercicio y es incorporar 85.000 nuevos clientes digitales a nuestra base de datos. La relación personalizada digital con nuestros clientes es un camino que ha abierto enormes oportunidades. Por un lado, mejora la relación del cliente con la marca y por otro, permite a Caprabo adaptarse a las nuevas necesidades de los consumidores en la forma de comunicarse de manera rápida y eficaz”, explica **Jordi Lahiguera, director de Marketing y Desarrollo de Caprabo.**

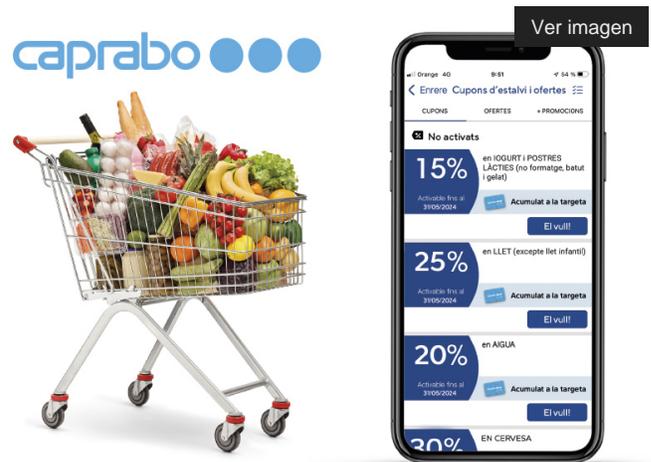
La App facilita el ahorro de los clientes de Caprabo, ya que incluye una serie de cupones y promociones personalizados que el propio cliente activa, además de poder consultar en todo momento el saldo monedero del que dispone. También agiliza muchas de las acciones que se realizan a lo largo del proceso de compra.

Sus funcionalidades más destacadas y usadas por los clientes son: cupones y promociones personalizadas, tarjeta digital CLUB Caprabo, consulta del saldo monedero y Ticket digital, entre otras.

Pionera e innovadora en retail con la gestión por App

Caprabo fue la primera empresa de distribución en lanzar al mercado su App hace más de una década. Desde entonces, ha puesto en marcha varias iniciativas de innovación con el objetivo de mejorar la experiencia de compra y la relación con el cliente, además de contribuir a maximizar la capacidad de ahorro.

La App de Caprabo permite a los clientes acceder a promociones personalizadas en forma de ofertas de los productos de sus compras habituales; ofrece una propuesta semanal de cupones descuento individuales y totalmente personalizados.



Otras funcionalidades exclusivas son acceder a la lista de la compra, función de scanner de productos, identificar descuentos específicos con el objetivo de maximizar la capacidad de ahorro en la compra, hacer listas de compra y planificar menús, entre las más destacadas. La función ticket digital, accesible en la App en base a un histórico de los últimos tres años, contribuye a la sostenibilidad del medio ambiente.

Hacia una mayor eficiencia y sostenibilidad, un 76% más de tickets digitales

La apuesta de Caprabo por la digitalización forma parte de su estrategia para mejorar la eficiencia y la sostenibilidad en sus procesos. Al reducir el uso de papel Caprabo contribuye activamente a la protección del medio ambiente, al mismo tiempo que garantiza una experiencia de compra más sostenible para sus clientes. En el último año los clientes con Ticket digital se han incrementado un 76%, hasta los 87.000.

Caprabo, pionera en fidelización

Caprabo fue pionera en poner en el mercado un programa de fidelización en el año 1996, hace 28 años. Más del 80% de las ventas de la compañía están asociadas al uso de la **Tarjeta Club Caprabo**, elemento principal del Programa de Fidelización de la compañía. El programa permite acumular euros que se generan con los descuentos y promociones en la compra, tanto en tienda física como a través de la tienda online *Capraboacasa*, que pueden usar en futuras compras. La información de los euros obtenidos aparece reflejada en el ticket de compra, mientras que el saldo acumulado se puede ver en el ticket, consultar en la App y también en la web.

Caprabo, 65 años del primer supermercado

Caprabo es una marca referente y la compañía de supermercados con mayor trayectoria. Nació en la ciudad de Barcelona en el año 1959 y en 2024 cumple 65 años de historia. El primer supermercado Caprabo abrió sus puertas un 11 de julio de 1959 en la calle Sant Antoni Maria Claret 318 de Barcelona. La emblemática tienda sigue abierta hoy en día, tiene una superficie comercial de 470m² distribuidos en dos plantas y emplea a 13 personas. Supone un símbolo del sector, ya que revolucionó, en su momento, la forma de comprar alimentación.

<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

Tiene una red de unos 300 supermercados en las cuatro provincias de Cataluña y en la compañía trabajan unas 6.000 personas. Cada día, más de 100.000 personas compran a sus supermercados y un millón de clientes usan regularmente su Tarjeta Club Caprabo. Caprabo es pionera en la venta de alimentación por 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/]