

EROSKI se convierte en uno de los modelos de franquicia con mayor estabilidad y crecimiento en el sector

El grupo de distribución EROSKI quiere seguir creciendo a través de la franquicia en las provincias de Madrid, Castellón, Valencia, Alicante, Murcia y Málaga

La red comercial de EROSKI abarca más 1.700 establecimientos entre hipermercados, supermercados propios y franquiciados y negocios de diversificación. Y sigue creciendo de manera propia y también a través del sistema de franquicia. No se debe olvidar que EROSKI ha recibido en los dos últimos dos años el Premio a la Mejor Franquicia de Comercio de España otorgado por la Asociación Española de Franquiciadores (AEF).

Los formatos de franquicia de EROSKI están fundamentados en supermercados de cercanía, con superficies que no superan los 300 m² para que la gestión sea óptima para los Franquiciados y son rentables desde el primer día.

Con una inversión estimada de unos 600€ por metro cuadrado cuando son supermercados de nueva implantación y en torno a los 200€ por metro cuadrado si se habla de reconversión de otros supermercados que ya estén en activo, queda claro que su apuesta es la ayuda desde el inicio para que todos los establecimientos franquiciados abiertos gocen de una buena salud financiera y una rápida amortización. El llenado de la tienda se puede financiar hasta los 24 meses. No hay canon de entrada, la logística es gratuita para el franquiciado, esté donde esté, el servicio de informática también es gratuito, así como los planes de marketing quincenales, folletos de oferta, etc... y el único Royalty que exige es del 1,68% de las compras realizadas, no de las ventas. Además, el franquiciado se beneficia de un rappel hasta el 4% según tarifa de las compras realizadas, que recibe mensualmente. Todas las compras se pagan con una media de 23 días desde su entrega, para que la liquidez financiera del franquiciado no se resienta nunca.

La marca tiene una gran penetración en la zona norte del país y quieren replicar su modelo de éxito en las provincias de Madrid, Castellón, Valencia, Alicante, Murcia y Málaga, ofreciendo a los consumidores, una marca blanca de alta calidad que complementa a las mejores marcas nacionales e internacionales, así como un amplio abanico de productos frescos (carne, pescado, fruta y verdura) a unos precios muy competitivos.

Las personas interesadas que quieran reconvertir y aumentar la rentabilidad de su negocio o bien comenzar su andadura en el sector de supermercados, no tienen más que ponerse en contacto.

Para más información:

Beatriz Vega; bvega@tormofranchise.com

Luis Rodriguez De Las Cabañas; luis_rodriguez@eroski.es

Datos de contacto:

Beatriz Vega

Responsable de Expansión en Tormo Franquicias Consulting

911 592 558

Nota de prensa publicada en: [Madrid](#)

Categorías: [Franquicias](#) [Emprendedores](#) [Recursos humanos](#) [Consumo](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>