

La cadena de yogur helado smöoy concluye la campaña de verano con un crecimiento en ventas superior al 56%

El ticket medio dobla también el incremento vivido en 2021, y crece un del 9,43%

smöoy, cadena española especializada en la fabricación y venta de yogur helado, y con presencia en 15 mercados internacionales dentro de los canales franquicia y retail, cierra su campaña de verano con cifras récord, que en algunos casos triplican los incrementos vividos en 2021.

La compañía anuncia un crecimiento en la facturación del +56%, doblando así el porcentaje de crecimiento de 2021, situado en +26,31%. Además, y respecto al incremento del ticket medio de 2022, la compañía lo cifra en un +9,43%, casi el triple del alcanzado el ejercicio anterior, cuando superó el +3,8%. Estos datos suponen un incremento de un +9% sobre datos de ventas del ejercicio 2019 a iguales puntos de venta, marcando las líneas de recuperación sobre la situación prepandemia. Datos acumulados a cierre del tercer trimestre comparados con el mismo periodo del ejercicio anterior.

Los planes de expansión de la cadena han reflejado igualmente este importante desarrollo. En este mismo periodo, smöoy ha incrementado su superficie comercial en un +14,63%, cifra que se prevé seguirá incrementándose basado sobre todo en sus planes de expansión internacional.

Analizando esta expansión por modelos de negocio, el formato más demandado por los nuevos franquiciados han sido el modelo smöoy yogur, seguido del smöoy cream y por último los smöoy R (Rubik y Road) en menor medida. Se recuerda que la compañía cuenta con diferentes formatos comerciales que dan opciones al inversor de establecer su negocio a partir de 5 m2 hasta locales, como smöoy Cream, con superficies de más de 100 m2, donde se combina el concepto de Frozen Yogur con el helado tradicional que la familia fundadora de la marca lleva desarrollando desde hace más de cuatro generaciones. De este modo, la compañía ofrece la posibilidad de adherirse a la cadena como franquiciado con unos niveles de inversión que oscilan entre los 40.000€ y los 120.000€.

"En los últimos meses, estamos constatando el interés creciente de los inversores por el desarrollo de modelos de negocio ágiles y de fácil implantación como el nuestro basado en una sólida experiencia, que permitan una adaptación eficaz a las nuevas reglas del juego que vienen siendo condicionadas por el incremento de costes de producción, materias primas y consumos energéticos, manteniendo intacto su interés por ofertas como la nuestra, que apuesta por el desarrollo de productos naturales basados en valores funcionales y de altísima calidad, una apuesta decidida de aquellos emprendedores e inversores que pretenden integrarse en una marca con valores sociales y medioambientales férreos con capacidad de adaptación gracias a la elaboración propia de sus productos. Más allá de las cifras de crecimiento totales, nuestra atención se centra principalmente en la mejora constante de las cifras de rentabilidad y en dar respuesta de la forma más eficiente a los constantes cambios que se vienen produciendo en este escenario actual del mercado, así como en la adaptación y automatización de nuestros procesos con la implementación de las nuevas herramientas que estamos incorporando a

nuestra actividad cotidiana", ha afirmado Nuria Martínez, fundadora de smöoy.

Una compañía inmersa en un ambicioso plan de innovación:

Una vez solventadas las principales dificultades impuestas por la pandemia, smöoy puso en marcha un ambicioso plan de innovación que ahora está dando sus principales resultados, que persiguen consolidar a la empresa como líder del sector de la restauración y la alimentación.

Otro de sus proyectos en pleno desarrollo ha sido la entrada de algunos de sus productos más demandados en el canal retail. Y que tras su segundo año desde que se iniciara esta andadura, ha visto como algunos de estos productos de la compañía se van consolidando dentro de los lineales de algunas de las principales cadenas de distribución a nivel nacional, y empiezan incluso a llamar la atención de mercados internacionales para su próxima implantación.

También, y en los meses más recientes, smöoy ha iniciado un ambicioso plan de reducción de envases de un solo uso -tanto de aquellos que ofrece en sus tiendas físicas, como de los diseñados para el servicio a domicilio o take away-, ha renovado las infraestructuras e instalaciones de su planta de producción de 7.500 m² en Alcantarilla, Murcia, para reducir todos los consumos eléctricos y de agua en los procesos de elaboración y tratamiento de materias primas, ha incrementado su colaboración con diversas ONGs, (recientemente se ha unido a la compañía Aquadeus para apoyar a las Federación Española de Enfermedades Raras), es Empresa Amiga de WWF, con lo que se compromete a participar en diversas actividades de conservación de la biodiversidad en los bosques y en los ecosistemas españoles, y a destinar parte de los beneficios de sus heladerías a la defensa y compromiso medioambiental y, del lado más comercial, la ha llevado a entrar en el canal de la distribución con algunos de los productos más demandados de la compañía.

En estos últimos meses, otro de los éxitos de la compañía ha sido la obtención de la certificación de calidad alimentaria IFS Food, International Featured Standards), un estándar de calidad reconocido a nivel mundial. La compañía ha alcanzado una puntuación de 96,40%, obteniendo el nivel superior.

Para dar cobertura a toda esta infraestructura, smöoy cuenta con unas modernas instalaciones centrales de más de 7.500 metros cuadrados en Alcantarilla (Murcia), donde fabrica todos sus productos. La compañía cuenta con un equipo de personas de amplia experiencia que dan soporte global a la red. Además, la compañía reinvierte permanentemente en el negocio y en su área de I+D+i, un departamento en constante innovación.

Datos de contacto:

Pura De ROJAS
619983310

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

Categorías: [Franquicias Finanzas Gastronomía Turismo Emprendedores Restauración](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>