

La cadena de yogur helado smöoy inicia 2024 elevando sus objetivos de innovación y expansión

A nivel nacional, fija Andalucía, Cataluña y Comunidad Valenciana como zonas de expansión prioritaria. Fuera de nuestras fronteras continuará creciendo a través de acuerdos de Master Franquicia en el Sudeste asiático y potenciará su presencia en el continente africano

smöoy, franquicia especializada en la fabricación y venta de yogur helado, marca como objetivo para 2024 llevar su crecimiento a nuevas cotas mediante la implementación de estrategias innovadoras y la apertura de formatos dirigidos a inversores de todos los tamaños. Con casi quince años de experiencia en el mercado, la compañía ha consolidado su posición como referente en la industria, apostando por la diversificación y la internacionalización.

"2023 ha sido el tercer año consecutivo de incremento sustancial en la cifra de ventas a tiendas, suponiendo un incremento de ventas del 20% respecto al ejercicio 2022, ha afirmado Nuria M. Sirvent, fundadora y CEO de la compañía, un incremento de ventas del 20%, que sigue demostrando el gran interés del público por los productos funcionales de bajo en grasas, ricos en fibra y sin gluten y en otras novedades como los productos +PROTEIN y VITAMIN".

Expansión sin fronteras y diversificación de modelos

smöoy mantiene su compromiso de crecimiento tanto a nivel nacional como internacional, así como en el fortalecimiento de su presencia en las grandes cadenas de distribución. A nivel internacional, la compañía está ultimando acuerdos que permitirán que la marca continúe su expansión en la zona del Sudeste asiático y potenciará también su presencia en el continente africano a lo largo de 2024.

A nivel nacional, la compañía ha fijado Andalucía, Cataluña y Comunidad Valenciana, como zonas de expansión prioritarias para esta campaña de 2024, donde ya se evalúan los perfiles de los diferentes candidatos interesados en el desarrollo de su propio negocio operado bajo la enseña rosa que tan buenos resultados está obteniendo desde su inicio de expansión hace más de 14 años.

Para ello, cuenta con varios formatos adaptados a diversas inversiones, que van desde el ya consolidado smöoy Yogur, que ya ha conquistado varios continentes, hasta los más innovadores smöoy Rubik y smöoy Road (Food truck), diseñados para abordar proyecto más accesibles y flexibles. En el otro extremo se ubica su versión smöoy cream, el modelo más amplio y completo. De este modo, y con inversiones desde 40.000?€, para negocio que parten desde los 5?m² hasta locales de más de 100 m², la compañía proporciona oportunidades para emprendedores con muy diversos niveles de inversión.

Además, para facilitar la expansión, ha alcanzado acuerdos estratégicos con entidades financieras como BBVA y Banco Sabadell, ofreciendo a los franquiciados, opciones de financiación y servicios en

condiciones preferentes para la creación y desarrollo de sus negocios.

Innovación y nuevos canales de venta

Como parte de su plan estratégico, tanto smöoy como Ebbany, segunda marca de la compañía, continuarán su enfoque en ganar cuota de mercado en el canal retail. Recientemente, y gracias a Ebbany, ya se han firmado los primeros acuerdos para iniciar el desarrollo de marcas blancas MDD con alguno de los grandes clientes de la compañía, un canal donde smöoy ya ha logrado posicionar sus productos en cadenas como Alcampo, Aldi y Super Dumbo. Ambas marcas han comenzado a comercializarse en Oriente Medio.

Otras novedades muy recientes como sus productos funcionales +PROTEIN, -el primer yogur soft helado del mercado enriquecido con proteína-; o el VITAMIN -un smöothie funcional perfecto para aquellos que buscan una bebida refrescante y nutritiva durante los meses de verano que ofrece una combinación única de sabores deliciosos y beneficios para la salud- están ayudando a completar las gamas, siendo un producto diferencial y con gran atractivo para los consumidores.

Para dar respuesta al crecimiento esperado durante 2024, smöoy cuenta con unas modernas instalaciones centrales de más de 7.500 metros cuadrados en Alcantarilla (Murcia), donde fabrica todos sus productos bajo los más estrictos controles de calidad. Además, la compañía reinvierte permanentemente en el negocio y en su área de I+D+i, un departamento en constante innovación y crecimiento, en el cual sus recientes incorporaciones han dinamizado nuevos desarrollos de productos diferenciales e innovadores que verán la luz a lo largo de este 2022.

Datos de contacto:

Pura De ROJAS
ALLEGRA COMUNICACION
+34619983310

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

Categorías: [Franquicias](#) [Gastronomía](#) [Madrid](#) [Emprendedores](#) [Restauración](#) [Consumo](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>