

Smöoy impulsa su crecimiento con nuevas aperturas y formatos dirigidos tanto a grandes como a pequeños inversores

La compañía apuesta por la expansión e innova con diferentes modelos de establecimiento y, a nivel internacional, continuará creciendo a través de acuerdos de Master Franquicia

Smöoy, franquicia dedicada desde hace más de doce años a la fabricación y venta de yogur helado, apuesta por la diversificación de sus líneas de negocio para crecer. Con esta idea, la compañía ha fijado un doble objetivo para el ejercicio 2023. De un lado, expandirse con establecimientos franquiciados tanto a nivel nacional como internacional. De otro, continuar impulsando el canal de venta en grandes cadenas de distribución, una estrategia que está dando importantes resultados.

En cuanto al incremento del número de establecimientos, la compañía mantiene su interés por abrir nuevos puntos de venta en aquellas plazas aún disponibles para nuevos emprendedores. En el momento actual, smöoy tiene comprometidas 5 aperturas en Comunidad Valenciana, Madrid y Andalucía, que se irán incorporando a la red de franquicias en los próximos tres meses, y para ello ofrece diversos formatos adaptados a diferentes inversiones: smöoy Yogur -el concepto más conocido y consolidado que ya ha llegado a los cinco continentes-; smöoy Yogur que se suma a nuevos formatos como smöoy Cream -un concepto de heladería experiencial, donde se combinan el concepto de Frozen Yogur con el helado tradicional que la familia fundadora de la marca lleva desarrollando desde hace más de cuatro generaciones-; y smöoy Rubik y smöoy Road (Food truck), dos formatos distintos más flexibles, de menor inversión, y con una oferta basada en los productos estrella de la marca. En ambos casos son modelos de baja inversión, diseñados para una puesta en marcha dinámica y sencilla.

Gracias a esta variedad de formatos para un mismo modelo de negocio, smöoy ofrece al empresario o al emprendedor, adherirse a la red partiendo de inversiones de 45.000€, para desarrollos que pueden ocupar una superficie desde 5m² hasta locales de una superficie de más de 100 m².

Para facilitar esta expansión, Smöoy ofrece la oportunidad de adherirse a la red a emprendedores con un amplio abanico de posibilidades, partiendo desde un bajo nivel de inversión hasta la posibilidad de hacerlo abordando inversiones de mayor calado con agrupaciones y desarrollos de zonas concretas. Además, la compañía cuenta con convenios de colaboración con BBVA y Banco Sabadell que permite a los franquiciados obtener distintos tipos de financiación y servicios en condiciones ventajosas para la creación o reacondicionamiento de su negocio, así como condiciones preferentes para la gestión diaria del negocio del franquiciado.

Una expansión internacional imparable:

Fuera de las fronteras españolas, smöoy disfruta del mismo afán de superación. La compañía prevé mantener su actual presencia, especialmente fuerte en Sudeste Asiático y Sudamérica, y abiertos a

continuar creciendo en los mercados en los que aún no opera a través de acuerdos de Master Franquicia, como los que la marca viene desarrollando desde hace 12 años en 4 continentes. Este formato de acuerdo ha permitido a smöoy preservar su filosofía y valores de marca en los diversos continentes en los que opera, tal y como funciona el negocio en el país pero adaptándose a las necesidades específicas de mercado, gracias a los desarrollos exclusivos de su departamento de I+D+i y Calidad, y la elaboración de todos sus productos como fabricantes directos.

Nuevos canales de venta, que dan muestra del nivel de innovación de la compañía:

Dentro del plan estratégico de la compañía, smöoy tiene previsto mantener durante 2023 el esfuerzo ya iniciado hace dos años de ir ganando cuota de mercado en el canal retail y horeca. Este nuevo logro alcanzado por sus departamentos logísticos y organizativos ha supuesto la adaptación de algunos de los productos más demandados de la compañía a un formato adecuado para la venta en las grandes cadenas de distribución. En tan solo 20 meses operando esta línea de trabajo, smöoy vende ya sus productos en cadenas de ámbito nacional e internacional.

Para 2023, la compañía se centra además en la mejora y consolidación de la rentabilidad de cada unidad de negocio, en mantener su apuesta por la innovación y desarrollo de nuevos productos bajo la filosofía y principios de la marca, con nuevos productos bajos en grasas, ricos en fibra, sin gluten, y siempre bajo el prisma de la rentabilidad y un producto diferencial, de desarrollo y fabricación propia, que se distingue por sus señas de identidad: bajo en grasas, rico en fibra y sin gluten, cumpliendo con los criterios de calidad más estrictos del mercado y homologados bajo el sello IFS de Calidad Alimentaria.

Datos de contacto:

Pura De ROJAS
+34619983310

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

Categorías: [Franquicias](#) [Gastronomía](#) [Emprendedores](#) [Consumo](#) [Universidades](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>