

Sqrups! crea una línea de negocio dirigida a dar salida a los excedentes artesanales

Entre las marcas líderes con las que trabaja la compañía, a partir de ahora se encontrarán productos artesanales, y de kilómetro cero, que por su corta vida de consumo preferente en otro caso serían destruidos

La cadena low cost Sqrups! crea ahora una nueva línea de negocio dirigida a dar salida a los excedentes de productores artesanales o de kilómetro cero que, por la corta vida de consumo preferente de sus productos, en muchos casos de tan solo una semana, terminarían siendo destruidos.

Hasta la fecha, la oferta principal de Sqrups! provenía de grandes fabricantes y marcas líderes que, por distintos motivos, se encuentran con productos que ya no pueden vender. Se trata de productos procedentes de stocks, descatalogados, restos de series, liquidaciones, o excedentes de fabricación.

Con esta nueva iniciativa, la compañía añade a su oferta, de más de 1000 artículos que ofrece de media en sus más de 50 tiendas, la posibilidad de encontrar productos como quesos artesanales, huevos camperos, productos lácteos, miel, dulces o panes, etc.

El 80% de los productos que distribuye Sqrups! tienen una vida útil de entre tres meses y siete días, por lo que el fabricante está dispuesto a vender a precios excepcionalmente bajos. Para Sqrups! supone la ventaja de adquirir productos de muy alta calidad que posteriormente puede vender en su cadena con descuentos de entre un 20% y un 80% por debajo de su precio de mercado.

“Pero no es solo esto, afirma Iñaki Espinosa. Los consumidores cada día valoran más la oportunidad de adquirir a muy bajo precio productos que de otro modo irían directamente a destrucción, y por otra parte, los fabricantes cada vez están más concienciados en el interés común de generar un consumo responsable, en poner en marcha políticas de RSC encaminadas a evitar la destrucción de alimentos y capaces de favorecer la economía circular”.

Un modelo de negocio que triunfa en los Estados Unidos

Sqrups! reproduce un modelo de negocio con gran aceptación en países como Estados Unidos, Francia, etc. Se trata de tiendas en las que es posible encontrar hasta 3.000 referencias de productos de marcas líderes y reconocidas por el consumidor de alimentación, droguería, moda y menaje que renueva permanentemente y con descuentos imposibles de superar, lo que hace su oferta muy atractiva para el cliente, que se beneficia de un importante ahorro en sus compras. Es la combinación de compra de impulso y compra de oportunidad. El cliente puede encontrar hoy un producto excelente, pero que mañana ya no esté.

En muchos casos se trata de productos gourmet o de nuevo lanzamiento, en algunos casos con menos de una semana de vida comercial, que encuentran así una salida comercial. “En muchos

casos, añade Iñaki Espinosa, se han vendido productos por 10 céntimos, cualquier cosa menos tirar comida a la basura. Es muy importante saber que Sqrups! distribuye exclusivamente productos dentro de la fecha de consumo preferente pero informamos y educamos al cliente consumidor que son productos que pueden consumirse varias semanas después de pasada esta fecha”, concluye.

Perfil del cliente de Sqrups!

La compañía divide a sus clientes en dos grandes grupos. De un lado, personas mayores, y que encuentran de este modo la forma de adquirir productos de todo tipo, muchos de ellos de grandes marcas, muy por debajo de su precio. El otro gran colectivo lo forman los jóvenes, más concienciados en favorecer la economía circular, y “que piensan que tirar comida es inmoral” concluye Iñaki Espinosa.

Datos de contacto:

Pura de Rojas
ALLEGRA COMUNICACION
91 434 82 29

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

Categorías: [Nacional](#) [Gastronomía](#) [Restauración](#) [Consumo](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>