

Sqrups! quiere duplicar su tamaño en Castilla-La Mancha en 2017

Pasará de las 3 tiendas a las 6 antes de final de año y busca consolidarse como la primera cadena española especializada en la venta de restos de stock y descatalogados, con un modelo de negocio similar a otros que ya existen desde hace más de 40 años en Estados Unidos y en algunos países de Europa.

La compañía Sqrups! quiere hacerse fuerte en Castilla-La Mancha y para ello, dentro de su Plan de Expansión 2017, se ha fijado el objetivo de duplicar su número de tiendas en la región.

De esta forma, antes de que finalice el año, la compañía prevé contar con 6 tiendas, 3 más de las ya existentes en: Albacete (2) y Ciudad Real. “La comunidad castellano-manchega, ha afirmado Iñaki Espinosa, fundador y director general de la compañía, es de enorme interés para nuestra expansión, y en la que nuestra compañía ha tenido una excelente acogida por parte del público”.

Mayores y vecinos, los mejores compradores

En las tiendas Sqrups! el público es variado. Sin embargo, la mayor frecuencia de compra recae en personas mayores y vecinos del barrio que entran cada día a probar suerte. Dentro, saben que pueden encontrar más de 1.000 productos distintos procedentes de stocks, descatalogados, restos de serie, liquidaciones, excedentes de fabricación o de siniestros de sectores tan dispares como la alimentación, droguería, papelería, moda, calzado, jardín, menaje o electrodomésticos, con un precio medio de 0,80 euros y garantía de 30 días en todos sus productos.

Con los ojos puestos en casos de éxito en Estados Unidos y Francia

El objetivo de esta empresa fundada en 2014 es claro: consolidarse como la primera cadena española especializada en la venta de restos de stock y descatalogados, con un modelo de negocio similar a otros que ya existen desde hace más de 40 años en Estados Unidos y en algunos países de Europa.

Para ello, la compañía ha optado por el sistema de franquicia para su expansión (actualmente cuenta con 56 tiendas repartidas por todo el país de las que 7 son propias y el resto franquiciadas), y cuenta con una red de colaboradores por toda Europa que le facilitan el acceso a los mejores fabricantes y proveedores del continente.

Primeras marcas, fabricación europea y una renovación de stock completa cada seis semanas

Estos artículos, en el 40% de los casos procedente de empresas españolas y el resto de fábricas europeas, se renueva completamente cada mes y medio, incorporando de media 50 nuevos productos cada semana. Ello es posible gracias al moderno sistema logístico implantado en sus instalaciones centrales de Madrid, una nave de más de 6.000 mts. desde las que diariamente salen camiones destino a sus tiendas de Andalucía, Aragón, Cataluña, Castilla-La Mancha, Castilla-León, Extremadura, Madrid, La Rioja, País Vasco y Valencia.

Datos de contacto:

Pura de Rojas
ALLEGRA COMUNICACION
91 434 82 29

Nota de prensa publicada en: [Castilla- La Mancha](#)

Categorías: [Franquicias Castilla La Mancha Consumo](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>