



Fai clic per attivare Adobe Flash Player


Puglialive


Fai clic per attivare Adobe Flash

[Home](#) | [Archivio](#) | [Appuntamenti](#) | [Rubriche](#) | [Vetrine](#) | [Redazioni](#) | [Collaboratori](#) | [Links](#) | [Contatti](#)

Redazione di Bari

Cerca nel sito

Data

Ok

IL SUPERMERCATO IN UN "CLICK": DESPAR CENTRO-SUD LANCIA LA SPESA ON-LINE E PROGETTA UN 2019 DI CRESCITA E INVESTIMENTI

16/05/2019

Maiora, concessionaria del marchio Despar per il Centro-Sud ha registrato una crescita del 2% nel 2018 nonostante il mercato performasse negativamente (Area 4 I+S -0,87 fonte Nielsen Like4Like). E il primo trimestre del 2019 conferma il trend positivo (+3,5%). Lanciare e consolidare la piattaforma on-line "Despar a Casa" appena nata, puntare su nuove aperture e ristrutturazioni dell'attuale rete con 7 milioni di investimenti, incrementare il numero degli affiliati sono gli obiettivi del gruppo che punta a superare gli 850 milioni di fatturato nel 2019.



Continua la crescita di Despar Centro-Sud, che dopo aver chiuso il 2018 con un fatturato di 805 milioni di giro d'affari complessivo alla casse (+2% sul 2017), conferma il trend di crescita costante degli ultimi anni proiettandosi ad un 2019 di novità, investimenti e assestamento.

Protagonista del 2019 è www.desparacasa.it, il nuovo servizio lanciato da Maiora, concessionaria del marchio Despar per il Centro Sud Italia: tutta la qualità dei prodotti presenti nei negozi Despar è trasferita in un vero e proprio supermercato digitale. Un supermercato di prossimità in un semplice click: tutto l'occorrente per riempire non solo la dispensa ma anche il frigorifero, rispettando a pieno il core business di Despar ovvero l'attenzione riservata ai freschi. La consegna a domicilio, infatti, è effettuata con un vettore dedicato e contenitori in grado di preservare la catena del freddo, permettendo al cliente di scegliere tra tutti i prodotti dell'ortofrutta e di attingere a piene mani dal mondo dei freschi, freschissimi e surgelati.

Migliaia i prodotti in vendita, presenti tutte le linee a marchio Despar accanto ai prodotti dell'industria, dagli alimentari alle bibite, dai prodotti tipici del territorio ad una cantina con un'importante selezione di vini sino alla cura casa e persona e al bazar leggero.

Grazie al servizio implementato da ReStore, azienda specializzata nella realizzazione di servizi eCommerce per la Gdo in Italia, è possibile ricevere la spesa al proprio indirizzo di residenza o prelevarla presso l'Interspar di Corato (BA), dal lunedì al sabato (la domenica si potrà effettuare la spesa online e riceverla a casa o ritirarla presso il punto vendita il giorno successivo) scegliendo tra sette fasce orarie giornaliere comprese dalle 10:00 alle 14:00 e dalle 18:00 alle 21:00. Per procedere alla chiusura dell'ordine non è richiesto un importo minimo di spesa, mentre il pagamento potrà effettuarsi online o al momento della consegna tramite contanti, bancomat o carte di credito. Le stesse modalità sono replicate anche per il ritiro della spesa direttamente presso il punto di vendita.

Il servizio "Despar a casa" copre, nella fase iniziale di test, l'intero comune di Corato (Ba): è questo il primo passo verso la digitalizzazione di alcuni store strategici del Centro e Sud Italia così come conferma Pippo Cannillo, Presidente e Amministratore delegato di Maiora.

«Questa è una tappa storica per Despar Centro Sud. Il servizio di eCommerce si inserisce in un lungo processo di innovazione che vede protagonista il marchio dell'Abete a 360 gradi: evoluzione costante senza però snaturare il ruolo di contatto e relazione con il territorio e di ascolto nei confronti dei consumatori. Un supermercato virtuale, a chilometro zero, rappresenta per i nostri clienti sempre più esigenti un'opportunità in più che presto sarà estesa ad altre piazze in cui Despar è ben radicato».

Accanto allo sviluppo della spesa on-line, Despar Centro-Sud ha già avviato nel 2019 un piano di investimenti di 7 milioni legato all'espansione della propria rete in Calabria, Puglia, Basilicata, Campania e Abruzzo, che conta oggi un totale di 388 punti di vendita. Saranno 6 le ristrutturazioni previste e riguarderanno il restyling di punti vendita diretti. Due, invece, i nuovi punti vendita già inaugurati in Calabria (A Cosenza) e in Puglia, a Nardò (Le), confermando la progettazione e lo studio di format più accoglienti e familiari, con ambienti in cui oltre a scegliere ed acquistare referenze convenienti e di qualità, sia possibile condividere gusti e sapori direttamente a tavola.

«L'obiettivo di giro d'affari per il 2019, anno che consideriamo di assestamento per il nostro percorso di crescita, è raggiungere gli 850 milioni di euro circa alle casse con un incremento dell'8-9% - conclude Pippo Cannillo - comprendendo aperture e nuove affiliazioni. Il +3,5% del primo trimestre è più che soddisfacente».