

COMERCIO

## La cesta de la compra a golpe de 'click'

- La cadena Supermercados Piedra comienza el servicio de venta de productos 'online'
- La compras a través de internet pueden incluir descuentos o promociones exclusivas

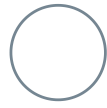


Equipo que hace posible el funcionamiento del servicio. / JORDI VIDAL

ANTONIO RODRÍGUEZ  
05 Febrero, 2019 - 04:00h

Realizar la **compra doméstica** es una de las tareas que forman parte del día a día y es esencial para la vida en el hogar. Sin embargo, elegir los productos adecuados (ya sea por su precio o por las necesidades de quien lo compra) requiere un tiempo que algunas personas no pueden invertir correctamente por problemas de horario o distancia con los establecimientos.

Dado que estos obstáculos son cada vez más frecuentes en la sociedad actual, las alternativas como la compra **online** ganan terreno como opción principal a la hora de **llenar la cesta**, lo que lleva a los comercios a innovar su forma de llegar a sus clientes.



Replay

Con este objetivo, la empresa **cordobesa** Supermercados Piedra acaba de dar el salto digital para diseñar un catálogo en el portal **www.piedraonline.com** con 4.000 referencias que, según el director del Área de Estrategia y Desarrollo de Negocio de la cadena, Enrique Garcés, “permite hacer la compra doméstica de una forma fácil, ágil y cómoda”. Garcés explica que este portal es una herramienta para que **“en cinco minutos puedas hacer la compra y la recibas a domicilio o la retires de un punto de recogida”**. Esta propuesta lleva en funcionamiento desde septiembre de 2018, pero es ahora cuando “promocionamos su lanzamiento y generamos ofertas para promover las ventas online”.



De hecho, el director de Desarrollo afirma que “desde el primer registro ya se puede disfrutar de cupones de bienvenida y de un amplio abanico de promociones a las que únicamente se tiene acceso mediante el catálogo en web. De hecho, hay determinado productos que sólo se encuentran disponibles **online** por **cuestiones de espacio en las tiendas**, pero que son demandados por los clientes”.

Además, añade que su funcionamiento “es bastante intuitivo porque ver el producto facilita mucho las elecciones”. La web cuenta con una **división basada en las diferentes categorías** de los productos, aunque una de las mayores ventajas se encuentran en el apartado de compras habituales, “un registro de los productos que el usuario compra de forma más recurrente, para que el acceso a este sea inmediato”.

El servicio cuenta con un **horario** en el que los pedidos realizados antes de las 14:00 se entregarán en el mismo día antes de las 21:00, mientras los que se hagan pasada esa hora se entregarán antes de las 14:00 del próximo día hábil. Además, el servicio estará disponible en la capital y zona de la periferia como El Higerón, Alcolea y Villarrubia. Garcés hace hincapié en que “el objetivo es dar cobertura a todos los clientes y sus necesidades”.

Aunque el servicio forma parte de una “estrategia de transformación al canal **online**”, desde Piedra aseguran que esto no implica “abandonar la atención en las tiendas o promover que no se visiten las tiendas”, ya que el objetivo es mantener “la convivencia de ambos perfiles para la comodidad del usuario”. Al mismo tiempo, la cadena de supermercados mantiene la posibilidad de la **compra telefónica**, una opción que, según explica Garcés “tiene buena demanda y se ajusta más al perfil de usuario que no tiene manejo en internet”.

Ambos ofrecen la oportunidad de realizar la compra desde el hogar y recibirla sin necesidad de desplazamiento, pero Piedra **online** mantiene la ventaja de “ver el producto y, en ocasiones, **pedir formatos que no se encuentran disponibles** en el almacenaje de las tiendas”.

#### TAMBIÉN TE PUEDE INTERESAR

AD

¿Ves un gato tras estos barrotes?

Las incógnitas de la muerte de Julen

¿Sabes cómo reducir el consumo de tu caldera?

AD

AD

Prueba gratis los audífonos que triunfan en España

Recorrido de la Cabalgata de Reyes Magos 2019 en Córdoba

Un robo puede suceder en cualquier momento

ADS

ADS

STROSSLE

Ads by 

**Vende tu casa con Houselly y ahorra hasta 12.000€ en comisiones. Quedarse en casa no es el plan. Configura ya el SEAT Ibiza.**