COMUNICADO /

Maia, 25 de julho de 2013

Franchising alimentar da Sonae pondera rever objetivo de crescimento para o final de 2013

"Meu Super" alcança 40 lojas no final do 1º semestre

A rede de lojas alimentares da Sonae em formato de franchising "Meu Super" concluiu o primeiro semestre de 2013 com um total de 40 lojas em Portugal. O forte interesse de empresários e empreendedores em torno do formato, bem como o reconhecimento dos clientes que podem adquirir produtos com o selo de qualidade Continente a preços atrativos, algo que até há pouco tempo só era possível nas lojas Continente, permitiu a abertura de 15 unidades nos primeiros seis meses do ano.

Em resultado do sucesso alcançado, a Sonae está a rever em alta o número de lojas objetivo para o final de 2013. Eunice Silva, diretora do canal grossista da Sonae MC, afirma que "Inicialmente, o desafio era duplicar o parque de lojas para as 50 unidades. Atualmente, tudo indica que vamos atingir as 50 lojas "Meu Super" antes do final do ano, um feito que nos deixa muito satisfeitos."

"O Meu Super está a distinguir-se por criar relações de verdadeira parceria e disponibilizar uma oferta atrativa aos clientes. O elevado ritmo de aberturas verificado no primeiro semestre do ano e as crescentes manifestações de interesse recebidas, levam-nos a trabalhar com o objetivo de dar a oportunidade a mais empresários do comércio tradicional de revitalizarem os seus negócios ou de empreendedores entrarem neste setor de atividade." – acrescenta Eunice Silva.

O formato de franchising "Meu Super" foi lançado no início de 2011, tendo aberto a primeira unidade em meados desse ano. Hoje, está presente em todo o país com uma vasta rede de lojas de retalho alimentar de proximidade, com áreas entre até 500 m2, localizadas em zonas habitacionais.

O "Meu Super" é uma oportunidade de franchising disponível a interessados da pequena distribuição de proximidade, associados ou não a outras cadeias de grande distribuição, mas também a empresários que se pretendam estabelecer de novo neste mercado. Sem royalties, fees ou comissões à entrada, é uma oportunidade única para empresários que queiram desenvolver e potenciar o seu negócio no setor do retalho alimentar ou que queiram investir no setor.

Os parceiros da Sonae no "Meu Super" beneficiam do *know-how* do maior retalhista e líder em Portugal, têm uma garantia de preços competitivos para uma gama ampla e profunda de produtos, incluindo os de marca própria Continente, usufruem de uma logística e de sistemas informáticos eficientes, participam na construção de um conceito de loja apelativo para o cliente com uma proposta de valor assente numa dinâmica promocional e num plano de comunicação local da marca "Meu Super".

A Sonae é uma empresa de Retalho, com duas grandes parcerias nas áreas de Telecomunicações, Software & Sistemas de Informação e Media (Sonaecom) e Centros Comerciais (Sonae Sierra). No final de 2012, a Sonae atingiu um volume de negócios de cerca de 5,4 mil milhões de euros. A empresa tem como objetivos estratégicos: a internacionalização, a diversificação do estilo de investimento e a alavancagem e reforço da base de ativos e competências. Saiba mais em www.sonae.pt.

Para mais informações, contacte:
RITA BARROCAS
Comunicação Externa / Sonae
T. +351 22 010 4745 // M. +351 93 501 2118
E. rfbarrocas@sonae.pt
DIOGO SIMÃO
Director / BAN Corporate & Media Relations
M. +351 93 652 86 39 // E. ds@ban.pt