

El Grupo Sabater Nuri quiere reactivar el comercio local de Cerdanyola del Vallès

La empresa es una de las más antiguas de la ciudad y cuenta con diferentes iniciativas para dinamizar el comercio local

En Cerdanyola del Vallès, al igual que en la mayoría de municipios del Estado, el comercio no pasa por su mejor momento. La venta online, la eclosión de grandes centros comerciales, el precio del alquiler de locales comerciales, la economía familiar o las nuevas tendencias y costumbres son algunos de los factores que están cambiando el comercio local.

En los núcleos urbanos se ven como periódicamente se bajan persianas y constantemente se relevan comercios. Cerdanyola del Vallès no es una excepción y el Grupo Sabater Nuri hace tiempo que trabaja en una estrategia global que aporte soluciones al estado actual del comercio de la ciudad.

"Iniciamos acuerdos cruzados con comercios de la ciudad con quien nos podíamos complementar", explica Josep Sabater, gerente del Grupo Sabater Nuri, que recuerda como ya hace más de un año se iniciaron las primeras colaboraciones con la Ferretería Maranges, con Telepizza o con Natupark - Bosc Tancat. Estas son sólo algunas de las colaboraciones que pivotan alrededor del catálogo de puntos de las estaciones de servicio Nuroil, una de las empresas del Grupo Sabater Nuri.

"Sabemos que compartimos clientes con muchos comercios de la ciudad y es por eso que pretendemos estimular el comercio local generando sinergias entre nosotros. Ponemos facilidades a los clientes de Cerdanyola para que consuman productos y servicios en la ciudad ", reconoce Sabater, que aprovecha para recordar que la empresa familiar comenzó distribuyendo leña y carbón en 1939, que sabe que las empresas deben adaptarse los nuevos tiempos y que la supervivencia del comercio local pasa por evolucionar junto a los clientes, los nuevos y los de toda la vida.

Las tendencias son un factor importante para adaptarse a las nuevas necesidades de los clientes. En el Grupo Sabater Nuri estudia la evolución del consumo de los clientes para adaptarse y seguir ofreciendo el mejor servicio, al mejor precio. "Seguimos incrementando el número de trabajadores para dar siempre el mejor servicio. En las estaciones de servicio del Grupo hemos automatizado algunos surtidores por los clientes que necesitan más agilidad al repostar, pero seguimos ofreciendo servicio personalizado porque hay muchos clientes que buscan el trato humano ", detalla Sabater, mientras enumera diferentes acciones del Grupo que buscan mejorar servicio de sus clientes. "A los tres supermercados del Grupo cada vez ofrecemos más comida preparada porque es lo que nos piden los clientes", afirma el gerente del Grupo cerdañolense, que afirma que "sólo el comercio local puede satisfacer las necesidades de un público cada vez más exigente , que valora la proximidad, la vocación de servicio y la calidad al mejor precio ".

Sobre el Grupo Sabater Nuri

El Grupo Sabater Nuri se fundó en Cerdanyola del Vallès en 1939 y comenzó su actividad con la

distribución de carbón y leña a domicilio. Durante la década de los 60 y con la llegada de la industrialización, el grupo expandió su actividad y se inició en la distribución de gasóleo a domicilio, ofreciendo sus servicios por toda la comarca del Vallés.

Actualmente, el Grupo Sabater Nuri distribuye gasóleo por toda la provincia de Barcelona y es un grupo de referencia dentro del sector de las estaciones de servicio.

Datos de contacto:

e-deon.net

Comunicación · Diseño · Marketing

931929647

Nota de prensa publicada en: [Cerdanyola del Vallès](#)

Categorías: [Cataluña](#) [Logística](#) [Consumo](#) [Otras Industrias](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>