

Sqrups! apuesta por el 'Retail intelligence' para abrir 50 tiendas más

La cadena de chollos y oportunidades que, desde su fundación en 2014, ha abierto más de 55 establecimientos y quiere doblar su presencia, introduce dos sofisticadas aplicaciones que ofrecen un conocimiento exacto del tráfico de un local y determina su viabilidad con antelación

La compañía Sqrups! quiere duplicar, a lo largo de 2017, su número de establecimientos y alcanzar la cifra mágica de las 100 tiendas abiertas en nuestro país. Y para ello, la cadena cuenta ahora con dos sofisticadas herramientas que permiten medir el comportamiento del consumidor dentro y fuera de un establecimiento, con el objetivo de eliminar el riesgo en la inversión y de asegurar la rentabilidad de la operación.

Estas dos herramientas son Geoblink y TC Group Solutions. La primera de ellas, Geoblink, es una de las start-up españolas de mayor éxito y proyección. Esta combina aprendizajes de máquina y modelos estadísticos avanzados, a partir de fuentes privadas y públicas, capaces de determinar si una ubicación en concreto es la adecuada para el comercio que se quiere poner en marcha.

En cuestión de segundos, la compañía es capaz de extraer todos los datos necesarios para tomar una decisión de este tipo como son los datos sociodemográficos, población flotante, riqueza, transacciones comerciales, tráfico peatonal, y cruzar hasta 35 capas distintas de datos.

“Esta herramienta”, afirma Iñaki Espinosa, Director General de la empresa, “nos está permitiendo descubrir las ubicaciones disponibles que cumplen con todos nuestros criterios, realizar un profundo análisis sobre una o varias zonas de influencia e incluso conocer quien vive alrededor de nuestros puntos de venta, de dónde vienen y su patrón de gasto, evitando posibles errores de cálculo o de interpretación”.

Una vez abierta la tienda

El siguiente objetivo, una vez inaugurado el establecimiento, consiste en conocer, cuanto antes, el comportamiento de los clientes. Para ello, Sqrups! cuenta a partir de ahora con TC Group Solutions, una herramienta que permite conocer cuántas personas pasan por cada punto de venta, cuántos de ellos entran, cuantos se van sin comprar, cual es el tiempo de espera en caja y de estancia en el local, o la frecuencia en su repetición.

“Gracias a esta solución, contamos con todos los datos necesarios para tomar las decisiones más correctas sobre operaciones, personal, marketing, etc. y anticiparnos a cualquier cambio de tendencia”, afirma el director general de la compañía.

Una compañía en plena expansión

Sqrups! es una empresa española fundada en 2014 por Iñaki Espinosa. En la actualidad, la compañía cuenta con cerca de 55 tiendas repartidas por Andalucía, Aragón, Cataluña, Castilla-La Mancha, Castilla-León, Extremadura, Madrid, La Rioja, País Vasco y Valencia; 7 de ellas son propias y otras 47 franquiciadas.

El objetivo de la empresa, que crece a un ritmo del 10% mensual desde su fundación, es concluir el ejercicio con una facturación cercana a los 15 millones de euros, casi un 90% por encima de los 8 millones alcanzados durante 2016.

En las tiendas Sqrups!, el cliente puede 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.

Primeras marcas, fabricación europea y una completa renovación de stock 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: [España](#)

Categorías: [Marketing](#) [E-Commerce](#) [Recursos humanos](#) [Consumo](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>