Sieć hurtowni MAKRO Polska inwestuje w dostosowanie hal do potrzeb profesjonalnych klientów z sektorów tradycyjnego handlu i HoReCa. Projekt realizowany jest w ramach długofalowej strategii przy równoczesnym rozwoju usługi dystrybucji żywności. Pierwsze przebudowane hale znajdują się w Kaliszu i Zielonej Górze.

MAKRO wzmacnia swoją obecność na rynku cash & carry poprzez znaczne inwestycje w swoje hale. Firma przebudowuje obiekty w ramach długofalowej strategii dostosowywania formatów cash & carry do potrzeb lokalnych klientów. Dotychczas zostały przebudowane dwie hale, zlokalizowane w Kaliszu i Zielonej Górze. W obu oferta produktowa dopasowana została do rynków lokalnych, wprowadzono również nową politykę cenową oraz wdrożono rozwiązania zwiększające komfort zakupów.

Asortyment w halach przeszedł proces optymalizacji i dostosowania do potrzeb klientów na rynkach lokalnych. - *Przygotowując się do tych inwestycji, spędziliśmy dużo czasu na rozmowach z klientami. W ich rezultacie zmieniliśmy się w naszej polityce cenowej, komunikacji, układzie hal oraz merchandisingu* – mówi Eric Poirier, prezes MAKRO.

Nowy układ hal w Zielonej Górze i Kaliszu zwiększa komfort zakupów i usprawnia klientom profesjonalnym poruszanie się po obiekcie. Wejście do hal znajduje się teraz obok działu Ultra Fresh, kluczowego dla klientów z sektora tradycyjnego handlu i HoReCa.

Równolegle do kas i tuż obok wejścia znajdują się informacje o ofertach specjalnych, prezentowane na masowo ustawionych paletach. Wprowadzono również niższe regały, które zapewniają lepszą widoczność produktów.

- *Do tej pory zainwestowaliśmy w przebudowę dwóch hal, dostosowując je lepiej do potrzeb lokalnych rynków i profesjonalnych klientów. Moim celem jest stworzenie organizacji otwartej na zmiany i informację zwrotną od klientów. To pozwoli nam nieustannie udoskonalać nasz model biznesowy do potrzeb profesjonalnych klientów* - podkreśla Eric Poirier, prezes MAKRO.

MAKRO Cash & Carry
informacje prasowe MAKRO (press box)