

Aprop Online, el marketplace de comercios de proximidad, crece en el área metropolitana de Barcelona y ya cuenta con más de 1.000 tiendas y 120.000 clientes

- La plataforma de venta online de comercios de km0 distribuye a residentes en 35 municipios de la provincia de Barcelona, prevé abrir en otros seis y prepara el salto a las provincias de Tarragona, Lleida y Girona.
- Los clientes pueden comprar en la plataforma de Aprop online en distintos comercios y reciben el pedido en una única entrega en su domicilio.

Aprop Online crece. La plataforma de venta online que aglutina comercios de proximidad tuvo su origen en Cataluña hace 4 años y, ahora que la situación sanitaria ha catapultado las compras por Internet y el consumo km0, está aprovechando la oportunidad para expandirse. De hecho, ya incluye reserva de servicios de fisioterapia y restauración y **se ha consolidado en 13 municipios**: Castelldefels, Gavà, Viladecans, Sant Pere de Ribes, Vilafranca del Penedès, Martorell, Sant Andreu de la Barca, Sant Vicenç dels Horts, Mataró, el mercado de Mollet del Vallès, Collbató, Esparreguera y Montgat. Actualmente, está en proceso de lanzar 6 nuevos marketplaces en la provincia de Barcelona, y mientras se consolida en esta zona, se prepara para expandirse por Tarragona, Lleida y Girona.

Son más de 1.000 tiendas las que venden sus productos en este marketplace de compras de proximidad que alcanza ya a 1 millón de personas residentes en 35 municipios diferentes; y es que es posible que gente residente en pueblos cuyas tiendas no estén integradas en Aprop Online pueda comprar en marketplaces de la plataforma con tiendas ubicadas en lugares cercanos, facilitando así la compra en territorios con escaso o nulo tejido comercial.

Como marketplace o tienda de tiendas, Aprop Online digitaliza el comercio local, lo que supone un hito disruptivo en la venta de proximidad. De hecho, es la primera vez que todos los comercios de un mismo municipio pueden disponer de un canal de venta online de manera organizada. Las **ventajas para estos pequeños comercios** son muchas: desde disfrutar de una plataforma como la que utilizan las grandes superficies -y, por tanto, competir en similares condiciones-, hasta la posibilidad de venta las 24 horas del día por cualquier dispositivo y la digitalización del negocio de manera sencilla y asequible.

Además de facturar de manera automatizada e inmediata, no hay coste de implementación para el comercio local. "La subida a la plataforma de las fotos de entre 100 y 150 productos, su precio y sus actualizaciones no tiene coste inicial para las tiendas, ya que este es asumido,

normalmente, por el ayuntamiento de la localidad donde Aprop se despliega” -explica **David Barbeito, CEO y co-fundador de Aprop Online**. La plataforma colabora con las instituciones y las asociaciones de comerciantes para la digitalización del comercio local y una vez implantada, está disponible para los ciudadanos de una determinada ubicación geográfica.

Para los clientes, las ventajas también son numerosas: comprar una única vez y a través de cualquier dispositivo en distintos comercios de sectores variados próximos a su ubicación geográfica, sin esperas ni horarios incompatibles y con una única entrega en el propio domicilio en 24h y en la franja horaria deseada. “El cliente solo paga una vez y recibe todo el pedido agrupado en una única entrega en su casa”, dice **Jordi Ventura, co-fundador de Aprop Online**.

El pago puede ser por tarjeta de crédito o Bizum, y recientemente se está implementando el Whatsapp Business para facilitar la comunicación directa entre la plataforma digital y el cliente. Esta herramienta, de momento activa en el marketplace de Mollet del Vallès, permitirá mensajes segmentados y personalizados de las ofertas de los comercios en que cada usuario compra habitualmente y acceso al catálogo de productos para efectuar la compra de manera rápida y sencilla.

Transporte eficiente y con beneficios sociales

De hecho, Aprop Online tiene beneficios sociales y medioambientales para el municipio donde se implanta, ya que dispone de un modelo propio de transporte. Este consiste en furgonetas híbridas no contaminantes que producen energía reciclable, en bicicletas en algunos municipios y en personal que ejerce de transportista y que es contratado seleccionándolo de la bolsa de personas en paro del municipio. Este perfil ofrece muchas facilidades, pues conoce a la perfección los comercios de la zona, a sus propietarios y las direcciones de los vecinos que hacen un pedido. Aprop Online es una empresa muy comprometida con el medio ambiente y la sostenibilidad y, tal y como añade Barbeito, “es un modelo integrador para el municipio que vincula ayuntamientos y asociaciones de comerciantes, comercios locales, ciudadanos y jóvenes en paro”.

Los beneficios los disfrutan ya los **120.000 clientes registrados en este marketplace km0** que realizan compras recurrentes; y es que la plataforma permite guardar una compra para repetirla posteriormente, añadir más productos o eliminar los que no se necesiten. También se puede personalizar la compra y, por ejemplo, pedir el producto cortado o envasado.

Las compras realizadas a través de Aprop Online tienen un ticket medio de 98,10 € e incluyen de 6 a 8 comercios de media. El perfil más habitual de comprador tiene entre 30 y 48 años.

Aprovechando el auge de las compras por Internet y del consumo de productos de proximidad, Aprop Online está en fase de crecimiento y expansión con la suma de más

establecimientos y la ampliación del territorio de operaciones. El objetivo es desplegar la 'tienda de tiendas' en más municipios y en ciudades grandes y entrar en las otras tres provincias catalanas: Tarragona, Lleida y Girona, para ampliar y consolidar su papel como contribuyente a ayudar, reforzar y digitalizar el comercio de proximidad.

El caso de Mollet del Vallès

Aprop Online digitalizó los comercios del mercado de Mollet del Vallès (Barcelona) en agosto de 2020. Los 31 comercios incluidos en la plataforma venden más de 2.000 productos y pueden dar servicio a 11 municipios, entre los que se encuentra Parets del Vallès, Santa Perpetua de Mogoda, Palau de Plegamans y La Llagosta.

En solo 6 meses, el marketplace ha recibido 352 pedidos valorados en 36.128 €, lo que ha supuesto un crecimiento sostenido de un 19,8% en ventas. Hay clientes que ya superan los 1.800 € de compra, y en diciembre y enero se ha doblado el número de clientes registrados. Mejoras como Bizum, herramienta de pago implantada hace solo algunas semanas, y el WhatsApp Business para agilizar y mejorar la comunicación entre Aprop Online y el consumidor, pretenden lograr un servicio más personalizado con un objetivo claro: llegar a los 100.000 € de venta facturados en el primer año de utilización de la plataforma en esta ciudad de la comarca del Vallès Oriental.

SOBRE APROP ONLINE

Los fundadores de Aprop Online, David Barbeito y Jordi Ventura, llevan más de 15 años realizando proyectos de e-commerce, ayudando a los comercios locales a vender donde están los clientes ahora mismo, en el canal online. Independientemente del tipo de producto (tradicional, artesano, natural o de proximidad), ellos facilitan las herramientas tecnológicas para digitalizar el comercio local. Hace 4 años, estos emprendedores lanzaron Aprop Online, un marketplace que aglutina distintos comercios locales categorizados por ubicación geográfica y que ya cuenta con 120.000 clientes registrados. Actualmente, incluye más de 1.000 tiendas de 13 municipios de la provincia de Barcelona, próximamente incorporará otros seis municipios y prepara el salto a las provincias de Tarragona, Lleida y Girona.

Web de Aprop Online: <https://aprop.online/>

Contactos de prensa:

Eva Cervera Tel: 609 62 73 59 / email: eva.cervera@ogilvy.com

Christian Martínez Tel: 647 48 65 70 / email: christian.martinez@ogilvy.com