

## **Aprop Online, el marketplace de comerços de proximitat, creix a l'àrea metropolitana de Barcelona i ja té més de 1.000 botigues i 120.000 clients**

- La plataforma de venda online de comerços de km 0 distribueix a residents de 35 municipis de la província de Barcelona, preveu obrir a d'altres sis i prepara el salt a les demarcacions de Tarragona, Lleida i Girona.
- Els clients poden comprar per mitjà de la plataforma d'Aprop Online en diversos comerços i reben la comanda en un únic lliurament en el seu domicili.

**Barcelona, 19 de febrer de 2021.** A prop Online creix. La plataforma de venda en línia que aglutina comerços de proximitat va néixer a Catalunya fa 4 anys i, ara que la situació sanitària ha impulsat les compres per internet i el consum de productes km 0, ha aprofitat l'oportunitat per expandir-se. De fet, a més de productes d'alimentació i tota mena d'articles, ara ofereix també la possibilitat de reservar serveis de fisioteràpia i restauració. **S'ha consolidat a 13 municipis:** Castelldefels, Gavà, Viladecans, Sant Pere de Ribes, Vilafranca del Penedès, Martorell, Sant Andreu de la Barca, Sant Vicenç dels Horts, Mataró, Mollet del Vallès, Collbató, Esparreguera i Montgat. Actualment, està en procés d'activar 6 nous marketplaces a la província de Barcelona i, mentre es consolida en aquesta zona, es prepara per expandir-se a les demarcacions de Tarragona, Lleida i Girona.

**Són més de 1.000 botigues les que venen els seus productes en aquest marketplace de compres de proximitat que ja arriba a 1 milió de persones** residents a 35 municipis diferents. La plataforma permet que persones residents a pobles que no tinguin les botigues integrades a Aprop Online puguin comprar als seus marketplaces amb botigues ubicades en llocs propers, de manera que facilita la compra en territoris amb escàs o nul teixit comercial.

### **Avantatges d' Aprop online**

Com a marketplace o botiga de botigues, Aprop Online digitalitza el comerç local, i això suposa una fita disruptiva en la venda de proximitat. De fet, és la primera vegada que tots els comerços d'un mateix municipi poden disposar d'un canal de venda online de manera organitzada. **Els avantatges per a aquests petits comerços** són molts: des de gaudir d'una plataforma com la que fan servir les grans superfícies –i, per tant, competir en condicions similars–, fins a la possibilitat de vendre les 24 hores del dia per qualsevol dispositiu i poder digitalitzar el negoci de manera senzilla i assequible.

A més de facturar de manera automatitzada i immediata, no hi ha cap cost d'implementació per al comerç local. "Pujar a la plataforma les fotos d'entre 100 i 150 productes, el preu que tenen i les actualitzacions, no té cost inicial per a les botigues, ja que l'assumeix, normalment, l'Ajuntament de la ciutat on Aprop es desplega", explica **David Barbeito, CEO i cofundador d'Aprop Online**. La plataforma col·labora amb les institucions i les associacions de comerciants per ajudar a digitalitzar el comerç local i, una vegada implantada, està disponible per als ciutadans d'una determinada ubicació geogràfica.

**Per als clients, els avantatges també són nombrosos:** comprar una única vegada a través de qualsevol dispositiu en comerços de sectors diversos i propers a la seva ubicació geogràfica, sense esperes ni horaris incompatibles i amb un únic lliurament al domicili particular en 24 hores i en la franja horària desitjada. "El client només paga una vegada i rep tota la comanda agrupada en un únic lliurament a casa seva" –**Jordi Ventura, co-fundador d'Aprop Online**.

El pagament pot ser mitjançant targeta de crèdit o Bizum i actualment s'està posant en marxa WhatsApp Business per facilitar la comunicació directa entre la plataforma digital i el client. Aquesta eina, de moment activa al marketplace de Mollet del Vallès, permetrà missatges segmentats i personalitzats de les ofertes dels comerços en què cada usuari compra habitualment i l'accés al catàleg per efectuar la compra de manera ràpida i fàcil.

### **Transport eficient i amb beneficis socials**

De fet, Aprop Online té beneficis socials i mediambientals per al municipi on s'implanta, ja que disposa d'un model propi de transport que consisteix en furgonetes híbrides no contaminants que produeixen energia reciclable, com també bicicletes en diversos municipis i personal que exerceix de transportista i que és contractat entre la bossa de persones a l'atur del municipi. Aquest perfil ofereix moltes facilitats, perquè coneix molt bé els comerços de la zona, els seus propietaris i les adreces dels veïns que fan una comanda. Aprop Online és una empresa molt compromesa amb el medi ambient i la sostenibilitat i, tal com afegeix Barbeito, "és un model integrador per al municipi, ja que vincula ajuntaments i associacions de comerciants, comerços locals, ciutadans i joves a l'atur".

Els beneficis a hores d'ara ja els gaudeixen els **120.000 clients registrats en aquest marketplace km 0** que fan compres recurrents, ja que la plataforma permet desfer una compra per repetir-la posteriorment, afegir-hi més productes o eliminar-ne els que no es necessitin. També es pot personalitzar la compra i, per exemple, demanar el producte tallat o envasat.

Les compres que es fan a través d'Aprop Online tenen un tiquet mitjà de 98,10 € i inclouen de 6 a 8 comerços de mitjana. El perfil més habitual de comprador té entre 30 i 48 anys.

### **El cas de Mollet del Vallès**

Aprop Online va digitalitzar els comerços del mercat de Mollet del Vallès (Barcelona) l'agost del 2020. Els 31 comerços inclosos a la plataforma venen més de 2.000 productes i poden donar servei a 11 municipis, entre els quals Parets del Vallès, Santa Perpètua de Mogoda, Palau-solità i Plegamans i La Llagosta.

En només 6 mesos, el marketplace ha rebut 352 comandes valorades en 36.128 €, fet que ha suposat un creixement sostingut d'un 19,8 % en les vendes. Hi ha clients que ja superen els 1.800 € de compra, i entre el desembre de 2020 i el gener de 2021 ha doblat el nombre d'usuaris registrats. Milliores com ara Bizum –eina de pagament implantada fa només unes setmanes– i WhatsApp Business –per agilitzar i millorar la comunicació entre Aprop Online i el consumidor– pretenen aconseguir un servei més personalitzat amb un objectiu clar: arribar als 100.000 € de venda facturats el primer any de servei de la plataforma en aquesta ciutat de la comarca del Vallès Oriental.

### ***SOBRE APROP ONLINE***

Els fundadors d'Aprop online, David Barbeito i Jordi Ventura, fan projectes d'e-commerce des de fa més de 15 anys amb l'objectiu d'ajudar als comerços locals a vendre on són els clients actualment, al canal online. Independentment del tipus de producte (tradicional, artesà, natural o de proximitat), ells faciliten les eines tecnològiques per digitalitzar el comerç local. Fa 4 anys, aquests emprenedors van llançar Aprop Online, un marketplace que aglutina diversos comerços locals categoritzats per ubicació geogràfica i que ja té 120.000 clients registrats. Actualment, inclou més de 1.000 botigues de 13 municipis de la província de Barcelona, pròximament n'incorporarà 6 més i prepara el salt a les províncies de Tarragona, Lleida i Girona.

### **Material per a premsa:**

- Imatge de David Barbeito (esquerra) i Jordi Ventura (dreta), fundadors d'Aprop online, al mercat de Mollet del Vallès, que té 31 comerços integrats a la plataforma.
- Pàgina web d'Aprop online: <https://aprop.online/>

### **Contactes de premsa:**

**Eva Cervera** Tel.: 609 62 73 59 / correu electrònic: [eva.cervera@ogilvy.com](mailto:eva.cervera@ogilvy.com)

**Christian Martínez** Tel.: 647 48 65 70 / correu electrònic: [christian.martinez@ogilvy.com](mailto:christian.martinez@ogilvy.com)