

SUPERMERCADOS COLONIAL Creando experiencias de consumo

LA EMPRESA MANTIENE VIGENTE SU CLUB DE LEALTAD DE PUNTOS, QUE POR MÁS DE 15 AÑOS LES HA MANTENIDO UN PASO ADELANTE EN EL MERCADO, DEVOLVIENDO CASH BACK A LOS CLIENTES



CORAZÓN HONDUREÑO

• País de origen y año de creación:
Honduras, 2001.

• Mercados:
San Pedro Sula, Honduras.
• Productos:
Más de 20,000 mil productos nacionales e importados de calidad



En Supermercados Colonial garantizamos la oferta de productos de primera calidad a precios accesibles.

Estar cerca de sus clientes ha sido esencial para convertirse en una marca Top of Mind. Para Supermercados Colonial, esta ha sido la clave al obtener el compromiso, satisfacción y lealtad de sus consumidores; y aunque la temporada de la pandemia puso grandes retos, para este gigante del retail fue posible mantener dicha conexión.

De acuerdo con el Gerente de Mercadeo, Francisco Pereira, este proceso ha estado marcado por el esfuerzo de responder a las nuevas tendencias en consumo, enfocadas especialmente a vivir experiencias, más allá de solamente comprar.

"A pesar de los retos actuales, en este tiempo logramos la ampliación de nuestros servicios mediante la tienda en línea, el servicio *PickUp* y envíos express, siempre bajo las más estrictas normas de bioseguridad. Además, continuamos con nuestro club de lealtad de puntos, que por más de 15 años nos ha mantenido un paso adelante en el mercado, devolviendo un cash back a los clientes por sus compras", detalló Pereira.

Señaló que las actividades han estado enfocadas en dar el mejor servicio, un pilar fundamental, desde que se inauguró la marca y que les ha hecho diferenciarse. Manejan gran diversidad de campañas de temporada, respondiendo a las preferencias de los clientes. La pandemia no fue la excepción, e impulsaron cantidad en sus medios digitales, en la tienda en línea y en las redes sociales, comercializando pedidos semana tras semana, actualizando y dando un mantenimiento constante a su plataforma en línea. Sus campañas estuvieron dirigidas a brindar recetas para quienes debían mantenerse en casa por las restricciones de movilidad, generación de contenido diario con consejos, clases especiales con chefs y muchos otros servicios que hicieron más fácil la vida de sus clientes.

"A dos años del inicio de la pandemia, lo que cambió fue que nuestros clientes perdieron el miedo de comprar online y sus patrones de consumo variaron, pero también realizar las compras de supermercado



Chef Frank Arevalo, chef paniniero experto en cortes importados.

se convirtió en un proceso más fácil, más rápido y con una comunicación más efectiva".

Aún hoy, cuando comienzan a sentirse algunos niveles de recuperación en el mercado, Pereira sostuvo que se mantienen los perfiles de quienes buscan hacer sus compras de manera virtual. "Para responder a la demanda inicial, implementamos la venta en los servicios de delivery como *Hugo y Pedidos Ya*, y continuamos con este servicio.

"En esta nueva etapa después de #QuédateEnCasa continuamos físicamente reforzando el tema de bioseguridad en las áreas de entrada y otras como verduras, deli y carne. Contamos con permiso para realizar actividades de degustación y eventos en vivo. Dichos eventos han servido para posicionar más la marca en nuestro mercado meta ayudados por nuestros canales digitales", puntualizó.

**LA MÁS AMPLIA
VARIEDAD EN
IMPORTADOS**

cortes

**CHEF: FRANK AREVALO
DE EL SALVADOR
NOS VISITÓ Y
COMPROBO NUESTRA
CALIDAD**

**USDA
CHOICE**

**Compra ONLINE
supercolonial.com**

**o en nuestros
supermercados**

**TOM
2022
E&N**

**COLONIAL
SUPERMERCADOS**

PRX 2545-6449
SUPERCOLONIAL.COM

SUPERMERCADOS COLONIAL 81 AVENIDA CIRCUNVALACIÓN, 2DA CALLE, N.O.
SUPERMERCADOS COLONIAL 82 COLONIA PRIMA BLVD. DEL NORTE, SALIDA A PUERTO CORTES
SUPERMERCADOS COLONIAL 83 PRIMERA CALLE, 15 AVENIDA SURESTE, BLVD. DEL ESTE SALIDA A LA LIMA
CIUDAD BARCELONA COLONIAL 84 BLVD. DEL SUR CONTIGUO A TIKACAT ESTRELLA
SAN PEDRO SULA, HONDURAS