

EROSKI ACELERA SU ESTRATEGIA DIGITAL CON EL LANZAMIENTO DE SU MARKETPLACE

- **El nuevo Marketplace refuerza la estrategia digital de EROSKI y amplía la oferta con más de 60.000 referencias de productos en categorías de “no alimentación”.**
- **La plataforma pone el foco en la competitividad y el servicio al cliente, con el objetivo de responder a las tendencias del mercado y garantizar la mejor experiencia de compra.**
- **Su modelo selectivo de vendedores favorece la excelencia en servicio y la atención al cliente.**

Elorrio, 24 de septiembre de 2025.- [EROSKI](#) da un paso decisivo en su transformación digital con el lanzamiento de su **Marketplace**, disponible dentro de la plataforma de **EROSKI Online**. Este nuevo espacio permite a los clientes acceder a una oferta mucho más amplia y competitiva en categorías de **No Alimentación**, en las que el canal digital es ya el principal terreno de juego.

Con el **Marketplace**, EROSKI incorpora a su web productos de otros vendedores cuidadosamente seleccionados, que son quienes se encargan de la entrega y del servicio postventa. Gracias a este modelo, la compañía ha incrementado de forma exponencial su surtido, con más de **60.000 artículos nuevos en apenas dos meses**, con los mejores precios del mercado y abarcando más de **30 categorías de Electrónica, Electrodomésticos y Descanso**, con servicio disponible en la Península e Islas Baleares.

Competitividad y servicio como ejes diferenciales

El nuevo Marketplace de EROSKI se diferencia del resto de plataformas del sector por equilibrar **competitividad y servicio**. En línea con la vocación de la cooperativa, EROSKI mantiene la puerta abierta a nuevos vendedores, pero exige como condición imprescindible la excelencia en el servicio y la atención al cliente. De esta manera, solo se incorporan aquellos vendedores que cuentan con valoraciones excelentes en el mercado (más de cuatro estrellas) y cumplen con los protocolos de atención y servicio definidos por la compañía.

EROSKI pretende ofrecer la oferta más amplia y competitiva del mercado con un entorno **selectivo y colaborativo de proveedores**, que entiendan la marca y encajen con los

EROSKI - Dirección de Comunicación Corporativa

Patricia Martín Sanchidrián

Tel: 946 211 214 comunicacion@eroski.es

INCÓGNITO - Agencia de Prensa
Silvia Peralta

Tel: 917 379 950

estándares de calidad y servicio de EROSKI, en una relación de confianza y crecimiento conjunto.

*“El lanzamiento de nuestro Marketplace supone un punto de inflexión, permitiéndonos ampliar exponencialmente la propuesta de valor y ofrecer a los clientes una oferta más completa, competitiva y accesible”, explica **Mari Mar Escrig, directora de Negocio Online de EROSKI.** “Nuestro Marketplace se diferencia del resto de plataformas del sector porque sitúa la competitividad y el servicio al cliente al mismo nivel de importancia. Además, seleccionamos compañeros de viaje alineados con nuestra vocación de servicio, a los que ofrecemos una propuesta competitiva, atención personalizada y transparencia para que puedan crecer con nosotros”, concluye.*

Los clientes del Marketplace de EROSKI se beneficiarán de las fortalezas de la enseña, que garantizará un buen servicio gracias a la monitorización continua de los vendedores, un entorno seguro para sus compras y pagos y, en una segunda fase del proyecto, un abanico de alternativas para ampliar las opciones de entrega y otros servicios a través de la red de tiendas.

Acerca de EROSKI

EROSKI es uno de los grupos de distribución líderes del norte del mercado español — desde Galicia a Baleares — con una cuota de mercado del 12,7 % en dicha zona; siendo líder en País Vasco, Navarra, y Galicia y colíder en Baleares. Su red comercial, a cierre del 2024, se eleva a 1.502 establecimientos, entre supermercados, hipermercados, cash & carry y supermercados online; además de gasolineras, tiendas de deporte y otros negocios no alimentarios. Asimismo, cuenta con más de 6,4 millones de Socios Clientes y más de 27.600 personas integran su plantilla, de las cuales cerca de 9.000 son socias propietarias.