

**Erosketa esperientziara aplikatutako berrikuntza****EROSKI TALDEAK DENDETAN ORDAINTZEKO ERA BERRIA DU  
BIZUM PRESENTZIALAREKIN**

- Taldea elikagai banaketaren abangoardian jarri da, denda fisikoetan ordaintzeko modalitate digital berri hau gaineratuta.
- Zerbitzua eskusiboki dago elikagaien negozioarako eskuragarri. Caprabon ezarri dute aurrena, eta, apurka-apurka, EROSKI Taldearen gainerako sare komertzialera hedatuko dute.
- Ekimen honekin, ordaintzeko moduak zabalduko dizkie EROSKI Taldeak bezeroei, irtenbide digital arin eta errazak nahi dituztenez gero.

**Elorrio, 2026ko urriaren 20a.** - [EROSKI](#) Taldeak beste pauso bat eman du berrikuntza erosketa esperientziara aplikatzeko estrategian, nola eta **Bizum bidezko ordaintzeta presentzialarekin**. Modalitate berria elikagai saltokietan egongo da prest. **Kataluniako Caprabon** dago orain zerbitzua eskuragarri, eta, pixkanaka, penintsula osora eta Balearretara hedatuko da, banku erakundeek Bizum presentziala eskura jarri ahala.

Ekimen honekin, EROSKI Taldea ordaintzeko moduen abangoardian jarri da elikagai banaketaren sektorean. Hala, erantzuna emango dio kontsumo ohituren bilakaerari, gero eta eskari handiagoa baitago ordaintzeta digital erraz eta arinen alternatibena.

Bizum presentziala inkorporatuta, bezeroek aukera gehiago izango dituzte eskura erosketak ordaintzeko orduan. Zerbitzu berria, jada, ordaintzeko ohiko prozesuen parte da, ordaintzeko operatiba aldatu beharrik izan gabe. Hala, kontsumitzaileak berak aukeratuko du nola ordaindu nahi duen.

Bizum presentziala erabiltzeko, zerbitzua gaituta eduki behar du bezeroaren banku entitateak.

**Berrikuntza kontsumo ohitura berrietarako**

Bezeroei **balio nabaria dakarkieten eta erosketa esperientzia sinplifikatzen duten soluzio teknologikoak inkorporatzen ari da EROSKI Taldea**, eta horren ildoan doa Bizum presentzialarena ere. Ikuspegi horrek pertsonak eta haien behar berriak jartzen ditu konpainiaren eraldaketa teknologikoaren erdigunean.



Filosofia hori EROSKI Taldearen berrikuntza estrategiarekin dago lerrokatuta. Horren arabera, teknologia bera ez da xedea, baizik eta tresna bat egiazko eragina sorrarazi behar duena bai erosketa esperientzian eta bai negozioan bertan.

*"Erosketa eta ordainketa ohiturak bizkor ari dira aldatzen, eta gure helburua da bezeroei lagun egitea eraldaketa horretan, nola eta haien egunerokoa errazten duten soluzioak txertatuta. Bizum presentzialak modua ematen digu alternatiba gehigarri arinak eskaintzeko eta gero eta digitalagoa den errealitate batera egokitzeko; hala, berrikuntza helarazi diogu erosketa ordaintzearena bezain ohikoa den une bati",* esan du **Enrique Monzonisek, EROSKI Taldearen Berrikuntza eta Teknologia arloko zuzendariak**.

*"EROSKI Taldearentzat, berritzeak esan nahi du behar berriak identifikatzea eta teknologia pertsonentzako soluzio erabilgarri bihurtzea. Hain zuzen ere, Bizum presentziala txertatzearena filosofia horren ondorio da; hau da, gure bezeroei aukera berriak zabaltzea eta erosketa esperientzia gero eta erosoagoa, arinagoa eta errazagoa egitea",* gaineratu du **Enrique Monzonisek**.

#### **Elikagai sarean pixkanaka zabaltzen**

Lehen fase honetan, Bizum presentziala eskusiboki egongo da elikagaien negozioari lotua, eta, beraz, kanpoan geldituko dira Forum Sport eta gasolindegia. Kataluniako Caprabon ezartzen hasi dira lehenik, eta apurka-apurka gainerako penintsulara eta Belarretara hedatuko dute, banku erakundeek zerbitzua eskuragarri jarri ahala.

Ordainketa modalitate berri hori txertatuta, EROSKI Taldeak aurrera jarraitzen du eraldaketaren eta berrikuntza teknologikoaren estrategian. 2025ean, konpainiak **21,14 milioi euro bideratu zituen berrikuntza eta garapen proiektuetara; 2024an baino %35 gehiago**. Eta ekimenak gauzatu zituzten arlo hauetan: digitalizazioa, adimen artifiziala, automatizazioa eta erosketa esperientzia.

Apustu hori eraldaketa teknologikoaren prozesu zabalago baten parte da; izan ere, EROSKI Taldearen asmoa da **100 milioi euro baino gehiago bideratzea 2024tik 2026ra**, garrantzia emanez automatizazioari, digitalizazioari eta datuen erabilera aurreratuari.

#### **EROSKI Taldeari buruz**

EROSKI Taldea banaketa talde liderretako bat da Espainia iparraldeko merkatuan —Galiziatik Balearretara—, %12,32ko merkatu kuotarekin; eta liderra da Euskal Autonomia Erkidegoan, Nafarroan eta Galizian; lidergoan da halaber Balearretan ere. 2025aren amaieran, 1.508 saltoki zituen bere sare komertzialean: besteak beste, supermerkatuak, hipermerkatuak, cash & carry-ak eta online supermerkatuak, baita optikak, kirol dendak eta elikagaien arlokoak ez diren beste jarduera batzuk ere. Horretaz gainera, 6 milioi Bezero Bazkide baino gehiago ditu, eta 28.200 lagunek baino gehiagok osatzen dute langile taldea; horietatik 8.300, berriz, bazkide eta jabe dira.

---

#### **EROSKI Taldea - Komunikazio Korporatiboko**

**arduraduna**

**Patricia Martín Sanchidrián**

**Tel: 946 211 214**

[comunicacion@eroski.es](mailto:comunicacion@eroski.es)

#### **INCÓGNITO - Prentsa bulegoa**

**Silvia Peralta**

**Tel: 917 379 950**