GrosMarket: 1,5 milioni di euro per il rinnovo del Cash and Carry di Cernusco sul Naviglio

20251211120453grossmarketcernuscosulnaviglio-ok

GrosMarket investe sull'ammodernamento dei propri punti vendita per rispondere alle esigenze dei professionisti Horeca e investe in Lombardia con riqualificazione completa del punto vendita di Cernusco sul Naviglio (MI). L'intervento, del valore di 1,5 milioni di euro, ha interessato sia gli spazi esterni sia l'area vendita, con interventi finalizzati a ottimizzare gli spazi e ampliare i servizi per la clientela professionale. Tra le principali novità: la nuova immagine interna ed esterna del punto vendita, l'installazione della nuova insegna GrosMarket e il rifacimento del piazzale d'ingresso, pensato per rendere più agevole l'accesso e migliorare l'esperienza complessiva dei clienti.

L'intervento su Cernusco segue il modello dei Cash and Carry di Dalmine e Bologna, già oggetto di un analogo restyling, e rappresenta un ulteriore passo avanti nel piano di ammodernamento della rete avviato dal Gruppo Sogegross, volto a consolidare un modello di ingrosso sempre più efficiente e orientato al servizio per supportare al meglio l'attività quotidiana dei professionisti dell'Horeca.

«*Il restyling di Cernusco rappresenta un nuovo passo nello sviluppo della rete GrosMarket volta a rafforzare la presenza sul territorio e a elevare la qualità dei servizi per i professionisti Horeca* – commenta Flavio Zago, direttore BU Canale Ingrosso del Gruppo Sogegross -. *L'obiettivo è offrire punti vendita moderni, funzionali e orientati al servizio: spazi efficienti, assortimenti mirati e strumenti digitali pensati per semplificare il lavoro quotidiano dei nostri clienti con un focus specifico su ristoranti, pizzerie, bar, gelaterie, locali, hotel e tutto il mondo dei consumi alimentari fuori casa che rappresenta un mercato molto caratteristico del nostro paese e altrettanto rilevante per l'economia italiana. È sempre comunque utile ricordare che l'accesso ai nostri punti vendita è aperto anche a tutti i possessori di partita IVA, a prescindere dalla tipologia di attività*».

La riqualificazione del punto vendita, nel dettaglio, ha portato all'ampliamento delle superfici refrigerate, con particolare attenzione ai prodotti deperibili. La macelleria si è arricchita di banchi espositivi a libero accesso e un'area dedicata alla frollatura Dry-Aged. Anche il reparto ittico è stato

completamente rivisto, la zona surgelati è stata potenziata e l’intera sezione ortofrutta ora beneficia di un sistema di refrigerazione esteso. Particolare rilievo assume l’area dedicata al Delivery, a temperatura controllata, progettata per ottimizzare la gestione degli ordini e del magazzino. La struttura consente un coordinamento efficiente e garantisce consegne precise e puntuali, in linea con i più elevati standard di qualità, aprendo al contempo la possibilità di estendere il servizio a nuovi territori.

«*Attualmente la Delivery costituisce un pilastro essenziale per il sostegno concreto delle realtà della ristorazione. Integrando sistemi digitali per la gestione delle commesse, il supporto diretto dei nostri consulenti presenti sul territorio e un'infrastruttura logistica moderna, riusciamo ad assicurare consegne rapide e adattabili alle diverse esigenze. Offriamo così agli operatori del settore un partner affidabile, capace di modulare il servizio in base alle singole e specifiche realtà*», conclude Zago.