



Francisco Gaete destacó la amplia gama de proveedores en la feria Alvi.

RUBÉN GARCÍA

Se armó la fiesta en el Encuentro de Socios 2024

Alvi reunió a más de 7.000 comerciantes en el Movistar Arena

Según explica su gerente, Francisco Gaete, para las empresas que participaron con un stand este evento fue una oportunidad estratégica de fortalecer relaciones con los pequeños comerciantes.

CIRO COLOMBARA

Más de 40 grandes compañías participaron el martes pasado del Encuentro de Socios Alvi, que se realizó en el Movistar Arena. Tanto alrededor de este recinto como en su interior, se instalaron 77 stands con marcas de gran relevancia para los pequeños comerciantes. Según explica Francisco Gaete, gerente de Alvi, "los proveedores presentes en el evento representaron una amplia gama de categorías, como por ejemplo alimentos básicos, abarrotes, confites, desayunos, snacks, bebidas no alcohólicas, productos de aseo y cuidado personal. También hubo productos Horeca, cecinas, lácteos, congelados, panadería y pastelería, junto con las marcas propias de SMU".

El ejecutivo agrega que en esta actividad también participaron empresas que ofrecen servicios como medios de pago electrónicos, financiamiento, logística y soluciones tecnológicas.

De acuerdo con lo conversado con todas esas compañías, ¿cuál es la importancia que tiene para ellas participar en su evento?

"Estar en este encuentro es una oportunidad estratégica para fortalecer relaciones con los comerciantes que abastecen sus negocios a través de Alvi. Les permite mostrar sus productos directamente al cliente final, entender mejor sus necesidades y presentar innovaciones que pueden ayudar a mejorar la rentabilidad de los comercios. Además, refuerzan su presencia y reconocimiento en el canal tradicional, algo clave en un entorno cada vez más competitivo".

Francisco Gaete comenta que los expo-

sitores aprovecharon esta instancia para lanzar nuevos productos, ofrecer promociones exclusivas, entregar muestras y degustaciones, así como capacitar en áreas específicas para optimizar la gestión y rentabilidad de los negocios. "En el escenario central del Movistar Arena, además de las presentaciones artísticas de Jorge Alis y Santafería, se llevaron a cabo concursos, sorteos y activations organizadas tanto por Alvi como por las marcas participantes".

En esta instancia relanzaron el Club Alvi. ¿Cuáles son las principales características de este programa de fidelización?

"El Club Alvi se relanza con una propuesta renovada, ofreciendo más beneficios a nuestros socios. Entre las principales características, destacamos una plataforma más moderna e intuitiva que permite acceder a promociones personalizadas, cupones de descuento exclusivos y una experiencia de compra online optimizada. Además, el Club ofrece a los socios herramientas y recursos para impulsar el crecimiento de sus negocios, como capacitaciones y acceso a programas especiales de financiamiento".

A esto se suma la renovación de su App.

"Tenemos una renovada App del Club Alvi, que facilita la compra online desde cualquier lugar, permitiendo a los comerciantes gestionar sus pedidos de manera eficiente. A través de ella pueden acceder a cupones exclusivos, consultar el historial de compras, recibir notificaciones en tiempo real sobre ofertas y programar pedidos anticipados, lo que optimiza el tiempo y mejora la gestión del negocio".

¿Aproximadamente cuántos socios de Alvi asistieron a este evento?

"Unas 7.000, provenientes tanto de la Región Metropolitana como de otras regiones. Este evento no solo se concentra en la capital, sino que también atrae a comerciantes de otras áreas -desde La Serena hasta Puerto Montt- zonas en las que están distribuidas nuestras 35 tiendas".

Gaete hace notar que Alvi sigue enfocada en consolidar su propuesta de valor para los socios actuales y expandir sus beneficios a nivel nacional. "Este año esperamos tener dos aperturas más, en Peñafiel y en Coronel".