

## Unide aprovecha la vuelta a casa para reforzar sus promociones de tarjeta de fidelidad +unide

Desde finales de agosto, y durante 15 días, ha regalado 3€ a todos los usuarios de la tarjeta, aportando más de 35.000€ de ahorro a sus clientes. Esta acción es la primera de una serie de refuerzos comerciales que lanzará en +unide hasta final de año.

La cooperativa centra sus esfuerzos en abaratar la cesta de la compra a todos sus clientes y premiar a los clientes habituales que pertenecen al club de fidelidad.

Los clientes de + Unide acceden a descuentos quincenales en secciones básicas de la cesta de la compra, además, si se registran en la aplicación, acceden a ventajas exclusivas como cupones de bienvenida o cumpleaños, así como a la acumulación del 1% de todas las compras en puntos para canjear en compras posteriores.

Además, en línea con este compromiso de maximizar el ahorro de sus clientes, Unide lanzará el próximo 19 de septiembre un folleto especial con ofertas en su marca Unide para todos sus supermercados de la enseña Unide Market. Este folleto incorpora artículos en oferta de las categorías clave de la cesta tipo del consumidor.

En octubre esta estrategia de refuerzo de +unide, incluye una acción especial de puntos adicionales exclusiva para socios registrados y descuentos exclusivos en productos que se incluirán en los folletos de las enseñas Unide.

*“Para nosotros darle visibilidad a las oportunidades de ahorro que ofrece +unide es clave en un momento en el que la situación económica es compleja y el consumidor busca beneficiarse de promociones a la hora de decidir donde realiza su compra de alimentación”, explica Jose Antonio Lorenzo, Director Comercial de Unide.*

*“+unide ofrece descuentos personalizados en categorías que el cliente compra habitualmente, pero también le envía descuentos en categorías que no ha consumido nunca, dándole la oportunidad de probarlas. A esto se suman los puntos que se acumulan a lo largo del año, el canje de estos puntos supone un ahorro importante para un consumidor que compra en Unide de forma habitual.” Concluye Lorenzo.*