



ALIMENTACIÓ AMB QUALITAT CATALANA

Vins i Licors Grau: de la tradició a la innovació

L'empresa celebra el seu 40è aniversari en un estat de salut òptim i com una de les vinoteques més grans del món

Esther Escolán, periodista

L'especialització en l'àmbit dels vins i licors és, en paraules del seu propietari, Jordi Grau, la fórmula de l'èxit de Vins i Licors Grau, un negoci que actualment comercialitza 12.000 referències mundials. "També és clau tenir-ho tot ben exposat, disposar de varietat i oferir al client un servei personalitzat i un preu competitiu i responsable en base a allò que oferim", afegeix Grau.

Coincidint amb l'aniversari, l'empresa ha ampliat les instal·lacions. El resultat ha estat un nou magatzem climatitzat de 1.200 m²; un nou espai "Selecció de Grans Vins", que ocupa 500 m²; una part subterrània de 400 m² dedicat a presentacions i tastos de vins i un celler d'anyades antigues amb vins que van dels anys 20 als anys 80, procedents d'arreu del món i que, en paraules de Grau, "esdevenen autèntiques obres d'art que s'empen com ampolles

commemoratives". Una ampliació que, a més "d'acostar la cultura del vi al visitant", permet exposar les referències de vins vingudes d'arreu del territori nacional, com també de França, Itàlia, Portugal, Alemanya, EUA, Argentina, Austràlia, Nova Zelanda o Sud Àfrica, entre d'altres. "Sempre hem tingut una sensibilitat especial a l'hora d'incorporar noves referències que tinguin renom internacional i adaptar-nos a les noves tendències del mercat. Així, doncs, requerim d'un espai més ampli per incloure aquests vins", subratlla Grau.

La tecnologia, al servei del vi

El punt fort d'aquesta ampliació ha estat la implementació d'un sistema de magatzem robotitzat Mini-load, que permetrà una millora en



l'eficiència del temps i minimitzarà els errors. "Aquest sistema prepara comandes per unitats, essent la màquina la que apropra les referències de la comanda a l'operari", diu Grau, un sistema amb el què, "podrem optimitzar el servei i, per tant, vendre més".

Un valor afegit del qual podrà beneficiar-se la clientela a través de

la botiga online, d'aquí que la companyia també hagi decidit impulsar aquesta vessant del negoci, el qual representa un 10% de la facturació anual. Un canal online que, a més de posicionar-los als cercadors, serveix "per fidelitzar els clients estrangers -alemanys, francesos, holandesos i belgues principalment- que descobreixen Vins i Licors Grau, situat al cor de la Costa Brava i en

concret Palafrugell, durant les seves vacances", afegeix Grau. Una relació a consolidar, "com cal consolidar les inversions que tot just acabem de fer", i que, juntament amb "fer créixer la venda a particulars i posar en marxa un canal online per al públic professional", esdevenen els objectius de l'empresa a curt termini.



ESSÈNCIA

ALIMENTACIÓ
AMB GRA

CREIXEMENT
NATURAL

CRIAT EN
LLIBERTAT

EL POTA BLAVA DEL PRAT El #PlatFavorit dels catalans!



MENJA'T EL FIRATAPA POTA BLAVA

44a Fira Avícola Raça Prat
15-16-17 de desembre de 2017



CONSELL REGULADOR DEL POLLASTRE I CAPÓ DEL PRAT
pollastredelprat.org

gastroteca.cat
agtbai.cat