

Economia

“Volem que Graonline sigui l'Amazon dels vins”

Jordi Grau ·

Té 9.000 referències a la botiga en línia

Envia vins i licors a qualsevol punt de l'Estat i de la UE

30/07/10 02:00 - PALAFRUGELL - [S.G-A](#)

Vins i Licors Grau de Palafrugell va posar en marxa el 2009 el seu projecte de venda en línia. Els germans Jordi i Sergi Grau Segarra, fills dels fundadors del grup, han estat els ideòlegs de www.graonline.com, la botiga de vins en línia amb més referències del món: més de 9.000 referències, totes i cada una amb una fitxa detallada del producte i del tast. “El que tenim de bo és l'assortiment i 'on-line' ningú no ofereix tantes referències. La nostra fita és ser l'Amazon dels vins”, confessa Jordi Grau fill. Graonline ha establert una aliança amb UPS que li permet garantir l'enviament de qualsevol vi o licor a qualsevol punt de l'Estat en menys de 48 hores i d'Europa en menys de 72 hores, tret d'Escandinàvia, on no venen, per les complicacions que suposa el monopoli estatal de l'alcohol. Actualment, tenen en estudi els potents mercats d'Amèrica, Rússia i el Japó.

“La botiga en línia és una aposta de futur per incrementar el mercat. No serà un negoci potent immediat, però ser-hi de seguida ens permet situar-nos, perquè internet és un mercat de futur”, comenta Jordi Grau, fill. En un any, Graonline ha aportat l'1 per cent del negoci del grup de Palafrugell. Calculen augmentar la xifra de vendes en línia fins al 8 per cent, entre final del 2010 i el 2011. Precisament, el llançament d'aquest portal de venda de vins el volen fer a partir d'aquest setembre en una campanya de televisió nacional i estatal: TV3, Telemadrid, Canal Sur i una tele d'abast estatal. Per això, la família Grau-Segarra ha fitxat la model andalusa Elisabeth Reyes, Reina del Cava el 2009 i Miss Espanya 2006, com a imatge de la campanya televisiva de presentació de la seva botiga en línia.

La botiga física de Vins i Licors Grau ja és considerada per algunes publicacions especialitzades com la més grossa de l'Estat. Tanmateix, un dia, la directora general de Jack Daniels, destil·leria de Whiskey de Tennessee, va visitar la botiga de la carretera d'Esclanyà. Ella, que ve d'Amèrica, on tot és exagerat. Va asseverar que enlloc no havia vist cap botiga tan grossa.



Interior del Wine Palace de Girona. Foto: MIQUEL RUIZ.

Notícies relacionades

Líders de la distribució de vins, caves i licors

Notícies de ...

[Palafrugell](#) [Girona](#) [Vilamallà](#)

Del Wine Palace a la cadena de fruites i verdures del Fruits Palace

Els empresaris (o emprenedors) estan obsessionats per la innovació. No volen quedar atrapats en el temps, per no entrebancar-se en cap crisi. Contínuament fan deures per renovar-se, per fer-lo créixer i per trobar nous nínxols de negoci. Uns exploren internet, el mercat amb més futur, segons diuen. D'altres, sense rebutjar el món virtual, es mouen millor en el tangible món real. El món de la distribució és complex. És el mercat en majúscules, on es compra i es ven. On es compra per preu, però és també es busca qualitat i, òbviament, la millor relació qualitat preu.

Josep Martí, director general d'Alregi, de Vilamallà, no para de barrinar per obrir noves vies de negoci. El Wine Palace, nascut per vendre licor als ciutadans francesos a la Jonquera, són ara un camp experimental. Al [Wine Palace](#) de Roses hi té, per exemple, una formatgeria molt ben assortida, d'alt nivell. “Funciona bé i se n'aniran obrint dins el concepte Wine Palace”. Josep Martí confessa l'interès enorme que té per garantir les condicions i la qualitat del producte original i per mantenir la cadena de fred. Entén que una botiga de vins permet unes condicions ambientals, d'humitat i temperatura impensable en moltes botigues amb aliments frescs. Per això, al Wine Palace de Figueres ha experimentat amb una fruiteria. També ho ha fet a l'Escala. Tanmateix, al mercat cobert de Roses ha fet un pas endavant i ha inaugurat un nou concepte: Fruits Palace.

“Vull obrir una cadena de fruiteries, amb control de temperatura, per no trencar la cadena de fred, ni de nit. La gràcia és que la fruita no entra ni surt a la cambra, perquè les condicions ambientals de la botiga ho permeten, sobretot les

de vi, en què les condicions de celler són fonamentals. El Fruit Palace és una novetat a l'Estat espanyol". Josep Martí pensa obrir establiments de venda de fruites i verdures autònoms, sota l'epígraf Fruits Palace, però també d'integrats al Wine Palace.

Darrera actualització (Divendres, 30 de juliol del 2010 02:04)

Publicat a

[El Punt Comarques Gironines](#) 30-07-2010 Pàgina 3