

# GRUPPO ROCCHETTA

Nei supermercati PaghiPoco, sostenibilità e passione nel settore della grande distribuzione

A cura di ufficio stampa Eurema



eurema  
PRESS

**N**el panorama della grande distribuzione, emergono realtà che riescono a coniugare l'efficienza operativa con una forte vocazione sociale. Rocchetta Srl è una di queste, un'azienda a gestione familiare che, dalla sua fondazione nel 2000, ha saputo imporsi come punto di riferimento nella grande distribuzione in Sicilia, con una rete di oltre 80 punti vendita. La missione dell'azienda è chiara: offrire prodotti di eccellenza e un'esperienza d'acquisto che metta al centro la qualità, la sostenibilità e la fiducia reciproca. L'azienda è frutto della visione di Vincenzo Rocchetta, che dopo anni di esperienza all'estero, ha deciso di tornare in Sicilia per creare un'impresa che valorizzasse il suo territorio. Il suo progetto iniziale era aprire due minimarket che rispondessero alle esigenze della comunità, offrendo qualità e convenienza in un ambiente familiare. Grazie alla sua passione, competenza e capacità gestionale, Vincenzo ha trasformato quel sogno in un'impresa di successo. Oggi Rocchetta Srl è leader in Sicilia con oltre 80 punti vendita e 950 dipendenti, mantenendo saldi i valori di qualità, vicinanza ai clienti e rispetto per il territorio.

A illustrarci l'azienda, Maria Rocchetta, studentessa in Comunicazione e digital marketing, futura emergente nel mondo del marketing con esperienza attuale in ambito amministrativo.

## La differenza di PaghiPoco: un'esperienza d'acquisto unica

Nel panorama della grande distribuzione, dove il prezzo e la qualità sono elementi imprescindibili, Rocchetta Srl ha scelto di puntare su un brand che si distingue per l'attenzione al cliente e alla sostenibilità: PaghiPoco. Questa catena di supermercati è caratterizzata da un approccio che pone sempre il consumatore al centro, con un servizio personalizzato e una gestione attenta alle esigenze di ogni singolo cliente. PaghiPoco non è solo un supermercato, ma un luogo dove le nuove generazioni, sempre più attente al risparmio e alla sostenibilità, possono fare la spesa in un ambiente dinamico, moderno e accogliente. La filosofia del brand è quella di unire qualità e convenienza, senza compromettere l'esperienza di acquisto. La capacità di attrarre giovani consumatori, senza rinunciare alla cordialità e alla disponibilità, è una delle chiavi del suo successo.

La sostenibilità, poi, non è solo un valore dichiarato, ma una realtà concreta, che si riflette in ogni aspetto dell'operazione, dalla scelta dei fornitori alla gestione dei punti vendita.

La capacità di creare un'atmosfera accogliente e vicina alla comunità si traduce in una fidelizzazione crescente dei clienti, che vedono in PaghiPoco non solo un luogo dove fare acquisti, ma un punto di riferimento per la loro quotidianità. Il servizio è un elemento distintivo che si manifesta anche attraverso le promozioni esclusive, pensate per offrire sempre un valore aggiunto al consumatore. In questo modo, il brand è riuscito a costruire un rapporto solido e autentico con i propri clienti, creando un'esperienza d'acquisto che va oltre la semplice transazione commerciale.



## Strategie vincenti per prezzi competitivi senza compromessi

Uno dei fattori che ha contribuito al successo di Rocchetta Srl nel settore della grande distribuzione è la capacità di garantire prezzi competitivi tutto l'anno, senza mai sacrificare la qualità dei prodotti offerti. La catena di supermercati PaghiPoco si inserisce in quella che viene definita la categoria "Everyday Low Price", adottando strategie mirate a mantenere i prezzi accessibili e al contempo sostenibili nel lungo periodo. La chiave del successo risiede in un modello di business che punta su un'economia circolare, sull'efficienza logistica e su una forte collaborazione con i fornitori.

Un aspetto fondamentale di Rocchetta Srl è il contatto diretto con i fornitori, che permette di mantenere alti standard qualitativi a prezzi contenuti. L'azienda sostiene i fornitori locali, riducendo l'impatto ambientale e rafforzando l'economia del territorio. Le promozioni esclusive, come "Carrello Solidale", offrono risparmi ai clienti senza compromettere la qualità.

La gestione logistica di Rocchetta Srl è un punto di forza fondamentale per garantire il rifornimento puntuale di oltre 80 punti vendita. L'azienda ha tre centri logistici a Catania, Licata e Agrigento, che permettono una distribuzione efficiente e tempestiva su tutto il territorio siciliano. Questi centri centralizzano la gestione delle scorte e ottimizzano le consegne. Utilizzando tecnologie avanzate per

monitorare le scorte in tempo reale, Rocchetta Srl riduce i costi operativi e assicura trasporti ottimizzati.

La comunicazione costante tra centri logistici e punti vendita consente di mantenere scaffali riforniti e garantire la qualità dei prodotti, rafforzando la soddisfazione e la fiducia dei clienti.



Da sinistra: Carmelo D'Angelo, direttore vendite, Vincenzo Rocchetta, fondatore gruppo Rocchetta PaghiPoco, Rino Rocchetta, socio del Gruppo

## Investimenti sostenibili e innovazione: la visione di Rocchetta Srl per il futuro

L'impegno di Rocchetta Srl per la sostenibilità non si limita alla sola offerta di prodotti a Km 0 o alle promozioni sociali, ma si riflette anche negli investimenti in tecnologie verdi e soluzioni che riducono l'impatto ambientale. La scelta di adottare impianti fotovoltaici in numerosi punti vendita, l'introduzione di sistemi di refrigerazione a basso consumo e l'uso di illuminazione LED sono solo alcune delle iniziative che dimostrano l'attenzione dell'azienda all'ambiente.

Rocchetta Srl ha avviato anche importanti progetti di raccolta differenziata e riciclo all'interno dei suoi punti vendita, contribuendo a sensibilizzare i clienti sul tema della sostenibilità e promuovendo comportamenti responsabili. Inoltre, attraverso la Colletta Alimentare, l'azienda riduce gli sprechi alimentari, coinvolgendo i consumatori in iniziative di solidarietà che contribuiscono al benessere della comunità. Oltre alla sostenibilità ambientale,

Rocchetta Srl è fortemente orientata a rispondere alle nuove esigenze digitali dei consumatori. L'introduzione di un'app dedicata e la pianificazione di servizi di spesa online con opzioni di ritiro in negozio o consegna a domicilio sono solo alcuni degli sviluppi previsti per migliorare ulteriormente l'esperienza d'acquisto. Questi investimenti non solo migliorano l'efficienza operativa, ma contribuiscono a offrire ai clienti una shopping experience sempre più moderna, comoda e personalizzata.

Con una visione chiara e radicata nella comunità locale, Rocchetta Srl continua a crescere, portando avanti un modello di business che sa rispondere alle sfide di un mercato sempre più competitivo, senza perdere di vista i valori che l'hanno resa una realtà di successo: qualità, sostenibilità e attenzione alle persone. La sua crescita è il risultato di un equilibrio perfetto tra innovazione e passione, tradizione e adattamento alle esigenze di un pubblico sempre più esigente.



**PAGHIPOCO**  
SUPERMERCATI  
GRUPPO ROCCHETTA