

Aktualności | Baza sieci | Im się udało | Raporty | ABC | Prawo | Finanse | Praca | Szkolenia | Varia

telepizzo | telepizzo | telepizzo | **telepizzo** przepis na sukces! | telepizzo | telepizzo | telepizzo

## Laur dla sieci

[« Poprzedni](#)

[Następny »](#)



Salony INTERSPORT zdobyły I miejsce w piątej edycji konkursu "Laur Klienta 2009" w kategorii Sieciowe Sklepy Sportowe.

Laur Klienta jest największym programem konsumenckim w kraju, formą zbiorowej rekomendacji potwierdzającą dobrą opinię Polaków o produktach lub usługach. W tym roku ogólnopolski sondaż przyniósł odpowiedź na pytanie, który z sieciowych sklepów sportowych jest liderem popularności. Wybór dokonany głosami klientów potwierdził słuszność kierunku rozwoju sieci przyjętego przez Zarząd Spółki INTERSPORT Polska S.A.

Wartość wyróżnienia przyznanego przez klientów znajduje potwierdzenie w stale rosnących obrotach we wszystkich sklepach sieci. Sukces nobilituje również firmę KONTEKST Retail Design, której zespół zaprojektował koncept sklepu INTERSPORT i 27 jednostek wchodzących w skład sieci. Podstawą założeń jest strategia wspierania sprzedaży poprzez wyróżnianie kategorii i prezentowanie produktów we wnętrzu, którego architektura i design jest inspirowana skojarzeniami ze świata sportu i turystyki. Zdaniem Krzysztofa Tłuszczka, współwłaściciela firmy KONTEKST i jednocześnie współautora zwycięskiego konceptu, jest to dowód jak silnym narzędziem zdobywania przewagi rynkowej może być design w rękach marki, która nauczy się z niego świadomie korzystać.

Podstawowa działalność INTERSPORT Polska polega na sprzedaży detalicznej markowego sprzętu sportowego w specjalistycznych sklepach o powierzchni ok. 1000 m<sup>2</sup> zlokalizowanych w wybranych, prestiżowych centrach handlowych dużych miast. Spółka prowadzi sprzedaż w 27 salonach m.in. w Krakowie, w Warszawie, Poznaniu i Wrocławiu, Bytomiu, Gdańsku, Katowicach, Łodzi, i Sosnowcu.

FwP, 12 sierpnia 2009r.

Dodaj do:

Deli.cio.us Digg Facebook Wykop Gwar

### SONDA

**Która z wymienionych zachęt przystąpienia do systemu franczyzowego jest najbardziej skuteczna i atrakcyjna**

- Zwolnienie z opłaty wstępnej
- Sfinansowanie przez Franczyzodawcę części inwestycji początkowej
- Oddanie we franczyzę funkcjonującej placówki własnej
- Zawieszenie lub czasowe obniżenie pobieranych przez Franczyzodawcę opłat: bieżącej lub marketingowej.
- Pomoc w pozyskaniu finansowania inwestycji
- Opracowanie realnego modelu finansowego przed otwarciem placówki - ujawnienie szczegółowych wyliczeń, na podstawie których Franczyzodawca buduje swoją sieć