

Kundenzuwachs bei SportXtreme

SportXtreme, die neue Verbundgruppe des GMS Verbundes für den spezialisierten Sportfachhandel, präsentiert sich sechs Monate nach ihrem Start mit 42 Neukunden.

Mit dem neuen Geschäftsbereich SportXtreme bietet die GMS in Köln spezialisierten Sportfachhändlern seit Anfang des Jahres ein neues Verbundgruppenangebot. Seit Jahresanfang haben sich 42 Neukunden, davon 13 in Deutschland, acht in Österreich und 21 in den Niederlanden für das neue Vermarktungskonzept entschieden. "Wir freuen uns über diesen Erfolg", so Dr. Karsten Niehus. "Damit zeigt sich, dass der Markt für eine dritte Verbundgruppe offen ist und im Sportfachhandel noch erheblicher Bedarf besteht."



Pilotshop Guust Outdoor & Travel in den Niederlanden

Bild: GMS Verbund

SportXtreme bietet nicht nur die ZR, betriebswirtschaftliche Beratung und finanzwirtschaftliche Unterstützung sondern im Weiteren auch ein vollständiges Vermarktungskonzept. Neben einem Style Guide für den Ladenbau erhalten teilnehmende Händler leistungsstarke POS Pakete zur Unterstützung und Professionalisierung des Verkaufs. Der Marktauftritt der Händler wird durch bundesweite Kommunikationskonzept, Public Relation und Charity Aktionen unterstützt.

Zur Neukundengewinnung und Stammkundenbindung werden Direkt Marketing Maßnahmen eingesetzt. Neben einer eigenen segmentspezifischen Internetpräsenz erhalten SportXtreme Partner mit der 2006 gegründeten GMS Akademie ein ganzheitliches Aus- und Weiterbildungsprogramm zur Qualifizierung und Spezialisierung der Mitarbeiter, um sich künftig noch klarer von Fachmärkten und Discountern abgrenzen zu können.

www.GMS-Verbund.de

Erschienen in: Schuh & Lederwaren revue