

Amer Sports Oyj

TIEDOTE
18.7.2011 klo 10.00

Amer Sports laajentaa tuotteidensa jakelua oman verkkokaupan avulla

Amer Sports vahvistaa tuotteidensa jakelua laajentamalla verkkokauppatoimintaansa. Kokemukset Ranskassa perustetuista Salomonin ja Suunnon verkkokaupoista ovat olleet hyviä, ja Amer Sportsin brändit ryhtyvät nyt perustamaan uusia verkkokauppoja myös muihin Euroopan maihin ja Pohjois-Amerikkaan. Verkkokauppa tuo Amer Sportsin brändeille uuden kanavan yhteydenpitoon kuluttajien kanssa. Kuluttajille verkkokauppa tarjoaa mahdollisuuden tutustua brändin koko tuotevalikoimaan ja ostaa koko valikoimasta.

"Verkkokauppa on hyvä lisä muihin kanaviin joissa tuotteitamme myydään, kuten urheiluliikeketjujen myymälöissä, erikoismyymälöissä ja brändien omissa myymälöissä. Oma verkkokauppa antaa meille mahdollisuuden esitellä koko tuotevalikoimamme kuluttajille ja sen kautta pääsemme myös tuomaan esille yksityiskohtaisesti kunkin tuotteemme ominaisuuksia. Verkkokauppamme avulla voimme myös kertoa tuotemerkkiimme liittyviä tarinoita kuvin ja äänin. Näin kuluttajat saavat enemmän tietoa tuotteistamme," sanoo **Heikki Takala**, Amer Sports Oyj:n toimitusjohtaja.

"Verkkokauppa on looginen osa konsernimme strategian toteutusta, ja sen avulla voimme kasvattaa asusteiden ja jalkineiden myyntiä, oppia tuntemaan asiakkaidemme osto- ja tiedonhakukäyttäytymistä ja laajentaa jakeluamme," jatkaa Takala.

"Kaksi ensimmäistä verkkokauppaamme osoittautuivat menestyksekkäiksi, ja tästä syystä olemme päättäneet laajentaa verkkokauppatoimintaamme. Ensimmäiset verkkokauppaamme kaksinkertaistivat kyseisten brändiverkkosivujen liikenteen, lisäsivät myyntiä ja tukivat samalla vähittäismyyntikumppanimme myyntiä. Myös vähittäismyyntikumppanimme hyötyvät kuluttajien kasvavasta tuotetietoisuudesta, sillä useimmat asiakkaat haluavat kokeilla ja tunnustella tuotteitamme ennen ostopäätöstä, jolloin he tekevät ostoksensa vähittäismyyntijemme liikkeistä," kertoo **Victor Duran**, joka vastaa Amer Sportsin omasta vähittäismyyntistä sekä markkinoinnista.

"Haluamme tarjota Amer Sportsin omassa vähittäiskaupassa kuluttajille hyvän brändikokemuksen ja runsaasti tietoa tuotemerkeistämme. Kuluttaja päättää sitten, miten ja mistä hän haluaa hankintansa tehdä," jatkaa Duran.

Verkkokaupan laajentamisen lisäksi Amer Sports jatkaa oman vähittäismyyntin rakentamista kuluttajille. Maaliskuun lopussa konsernilla oli maailmanlaajuisesti 159 myymälää. Konsernin tämänhetkinen tavoite on saada 10 prosenttia liikevaihdosta omista vähittäismyymälöistä ja verkkokaupasta.

Syyskuussa 2010 Amer Sports Oyj julkisti uudet strategiset prioriteetit. Konsernin strategiassa painotetaan nopeampaa kasvua asusteissa ja jalkineissa, kuluttajalähtöistä tuotekehitystä ja brändimarkkinointia sekä myynnin ja jakelun vahvistamista myyntiä ja jakelua kehittämällä, oma vähittäismyynti ja verkkokauppa mukaan lukien. Toiminnan jatkuva tehostaminen on edelleen yksi strategian kulmakivistä. Strategiassa määritellään jokaiselle konsernin yksikölle sisäiset taloudelliset tavoitteet sekä tavoiteltavat synergia- ja mittakaavaedut.

Lisätietoja:

Päivi Antola, viestintä- ja sijoittajasuhdejohtaja, puh. (09) 7257 8233

AMER SPORTS

Amer Sports (www.amersports.com) on urheilualan yhtiö, jonka kansainvälisesti tunnettuja tuotemerkkejä ovat Salomon, Wilson, Atomic, Arc'teryx, Precor, Suunto ja Mavic. Amer Sports tarjoaa teknisesti edistyksellisiä urheiluvälineitä, jalkineita ja asusteita, jotka parantavat urheilusuoritusta ja lisäävät urheilusta ja ulkoilusta saatavaa nautintoa. Yrityksen toimintaa tasapainottavat monipuolinen laji- ja tuotevalikoima sekä läsnäolo kaikilla tärkeillä markkinoilla. Amer Sportsin osakkeet on listattu NASDAQ OMX Helsingissä.