

Sferis sukcesywnie umacnia pozycję rynkową. W drugiej połowie stycznia sieć sklepów składała się z 130 placówek. W ciągu kilku kolejnych tygodni ich liczba zwiększyła się do ponad 150. Do końca roku planowanych jest przynajmniej 200 placówek. Swój dynamiczny rozwój sieć zawdzięcza atrakcyjnej ofercie franczyzowej.

Ponad połowa wszystkich placówek należących obecnie do sieci Sferis została zbudowana w oparciu o system franczyzy. Dzięki temu możliwy jest dynamiczny rozwój sieci oraz obecność placówek na terenie całej Polski. Co ważniejsze, przy mniejszym nakładzie środków generują one istotną część przychodu z wszystkich salonów. Według badań przeprowadzonych wśród resellerów (źródło: IT Reseller) trzy główne korzyści dla których warto zostać franczyzobiorcą to: znana marka, przyciągająca klientów, wsparcie marketingowe oraz, wbrew pozorom, lepsze marże.

Przed wprowadzeniem oferty franczyzowej przeanalizowaliśmy oczekiwania potencjalnych partnerów biznesowych, aby móc zaproponować to czego szukają na rynku. Klientom chcieliśmy zagwarantować więcej niż znane i pozytywnie odbierane logo Sferis, Nasi Partnerzy mogą liczyć na wsparcie marketingowe na poziomie lokalnym, gdyż chętnie uzgadniamy konkretne działania nawet dla poszczególnych miejscowości. Wielu franczyzobiorców ceni sobie marże jakie możemy zapewnić w naszej sieci. W ramach współpracy „udostępniamy” również korzystne warunki, jakie Sferis wynegocjował z kooperantami – systemy ratalne, rozliczanie kart płatniczych, usługi telekomunikacyjne, ubezpieczenia itd. Oferujemy także dostęp do szerokiego wachlarza szkoleń. Ponadto współpraca z nami umożliwia łatwy dostęp do około 10 tys. pozycji produktowych z branży IT, Foto, RTV i innych. Aby ułatwić współpracę wdrażamy obecnie platformę SBL dedykowaną do obsługi kanału partnerskiego. Jednak głównym czynnikiem jaki nas wyróżnia jest to, że wszystkie te zalety oferujemy bez opłat wstępnych, a wszelaki warunki omawiamy indywidualnie – mówi Michał Iwanciw, Prezes Zarządu Sferis Sp. z o.o..

Położenie nacisku na rozwój sieci franczyzy przez Sferis jest wynikiem płynących z niej korzyści biznesowych. Pozwala spółce na geograficzne rozszerzanie swojego zasięgu przy wyraźnej optymalizacji kosztów zarządzania poszczególnymi punktami sprzedaży. Sferis, jako franczyzodawca, nie ponosi kosztów prowadzenia lokalu (np. czynsz, płace, rachunki itp.) a za oferowany know how i wsparcie otrzymuje stałe wynagrodzenie. Dzięki prowadzonej strategii tylko w ostatnich tygodniach sieć rozszerzyła się o takie lokalizacje jak: Żyrardów, Rabka – Zdrój, Błędów, W&W, Kamienna Góra, Kazimierza – Wielka.

Sferis