

Bli en stark länk i
Landets mest
välsmorda cykelkedja.

Vi är Sveriges största kedja
av cykelspecialistbutiker

Sportson
Vi kan cyklar.

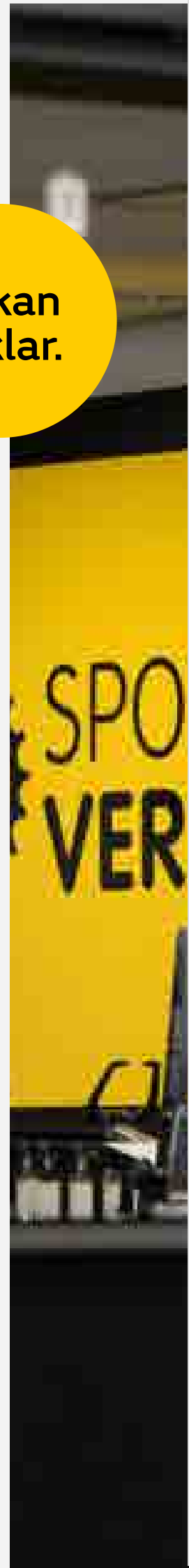
Över 40 års erfarenhet.

Vi kan
cyklar.

Från en källarlokal på Avenyn i Göteborg år 1980, till att idag vara Sveriges största cykelspecialist med 27 butiker runtom i landet. Trots tillväxten har vi alltid följt samma vision: att vara bäst på kvalitetscyklar, tillbehör och service med hjälp av branschens mest kompetenta kollegor och mycket hjärta.



Första Sportsonbutiken



Idag

- **27 butiker**
på 16 orter
- **Över 30.000 cyklar**
sålda varje år
- **Kompletta verkstäder**
för alla cyklar och cyklister



VÅR VISION

Sveriges nöjdaste cyklister

Alla kan sälja cykel men för att skapa riktigt nöjda cyklister krävs engagemang och erfarenhet. Och varför är det viktigt att de är Sveriges nöjdaste? Jo, för då är chansen större att vi skapar långtidscyklister, vilket bidrar till en mer hållbar framtid. Som bonus blir många ambassadörer för oss och trogna Sportsonkunder i många år - ibland även generationer!

Genom att jobba mot denna vision har det även på senare år lett till att vi attraherar kvalitetsmedvetna kunder som är ute efter produkter som håller och fungerar länge, dessutom vill de ha god service hela vägen. Trygghet och enkelhet - helt enkelt.

Hur går vi tillväga?

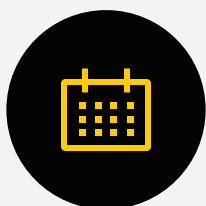
- Alltid färdigmonterade cyklar - även med tillköpta tillbehör
- Komplet serviceverkstad i varje butik
- Sveriges största sortiment och kompetent personal

Våra principer



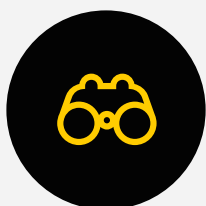
Hjärta

Vi tror stenhårt på att cykeln är framtidens transportmedel, och brinner för att fylla Sverige med cyklister i alla dess former. Det bidrar till en mer hållbar miljö och välmående befolkning.



Erfarenhet

Med 40 års erfarenhet i bagaget har vi bra koll på vad som är rätt och vad som inte fungerar för våra kunder. Med koll på marknaden och lyhördhet utvecklas vi med våra kunder



Framtidsmöjligheter

Världen ändras konstant och därmed också människors behov. Vi blickar alltid framåt för att se vad våra kunder kan komma att behöva för nya produkter och tjänster - Vi skapar nya affärsmöjligheter för våra butiker.

Ett vägvinnande butikskoncept

I både hållbarhetens och hälsans tecken så växer cykelbranschen och allt fler väljer cykeln som en del av sin vardag. Alla kan ju vara cyklister men alla är inte samma typ av cyklist och just där kommer kärnan i Sportsons koncept till sin rätt.

Våra butiker ska vara det naturliga valet för kunden, oavsett om man är ute efter en ny cykel, tillbehör, kläder eller kompetent service. Hela vårt sortiment och utbud på tjänster bygger på att vi ska kunna lösa kundens alla cykelrelaterade behov.

Med ett sortiment som bygger på de bästa produkterna och villkoren från ett stort antal välkända leverantörer och kompetent personal som alltid har kunden i fokus bygger vi goda relationer och får återkommande kunder.

**27 butiker
på 16 orter**

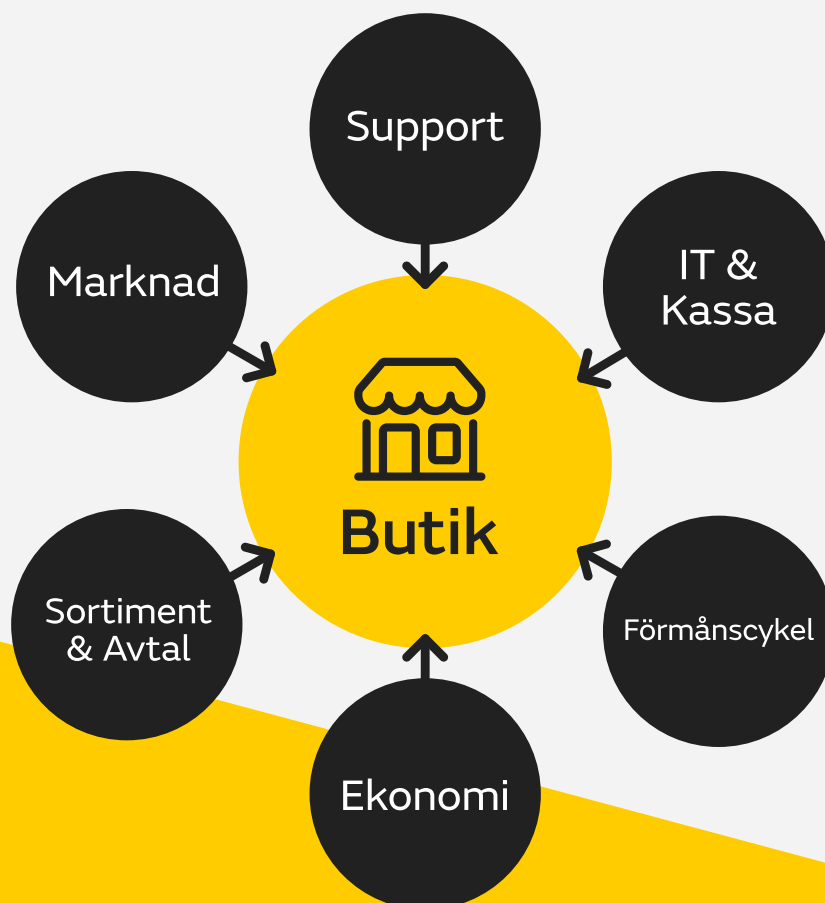
Är det på din ort vi öppnar nästa butik?



Allt leder till butiken

Som franchisegivare har vi ambitionen att aldrig konkurrera med butikerna, därför kanaliserar vi alltid ut all försäljning till butikerna, alla stödsystem syftar till att underlätta och förbättra arbetet i butik. Resultatet ska alltid vara till fördel för våra franchisetagare.

I vårt koncept är kunden central och i Sportsons värld är det du som Franchisetagare som är kunden - Mår din verksamhet bra så mår vi bra!



Nya möjligheter

Sportsons grundidé bygger på franchise och avgiften är baserad på omsättning i butik. Att butikerna är våra enda kunder gör att det alltid finns incitament för oss centralt att hjälpa dig att sälja mer lokalt till exempel genom marknadsföring, webbförsäljning, avtalskunder och förmånscyklar.

Den försäljning som centralen kanaliserar ut i butik är idag (2021) 180% större än 2018.



“Allt vi gör centralt syftar alltså till att vi ska underlätta, stötta och utveckla butikerna att bli både effektiva, intressanta och lönsamma. Det stärker både oss som grupp och den enskilde franchisetagaren”



“Sportsons lösningar för centrala avtal och förmånsaffärer gör det väldigt enkelt för oss som handlare, vi får tillgång till en marknad som växer stadigt och Sportson utvecklar det löpande.

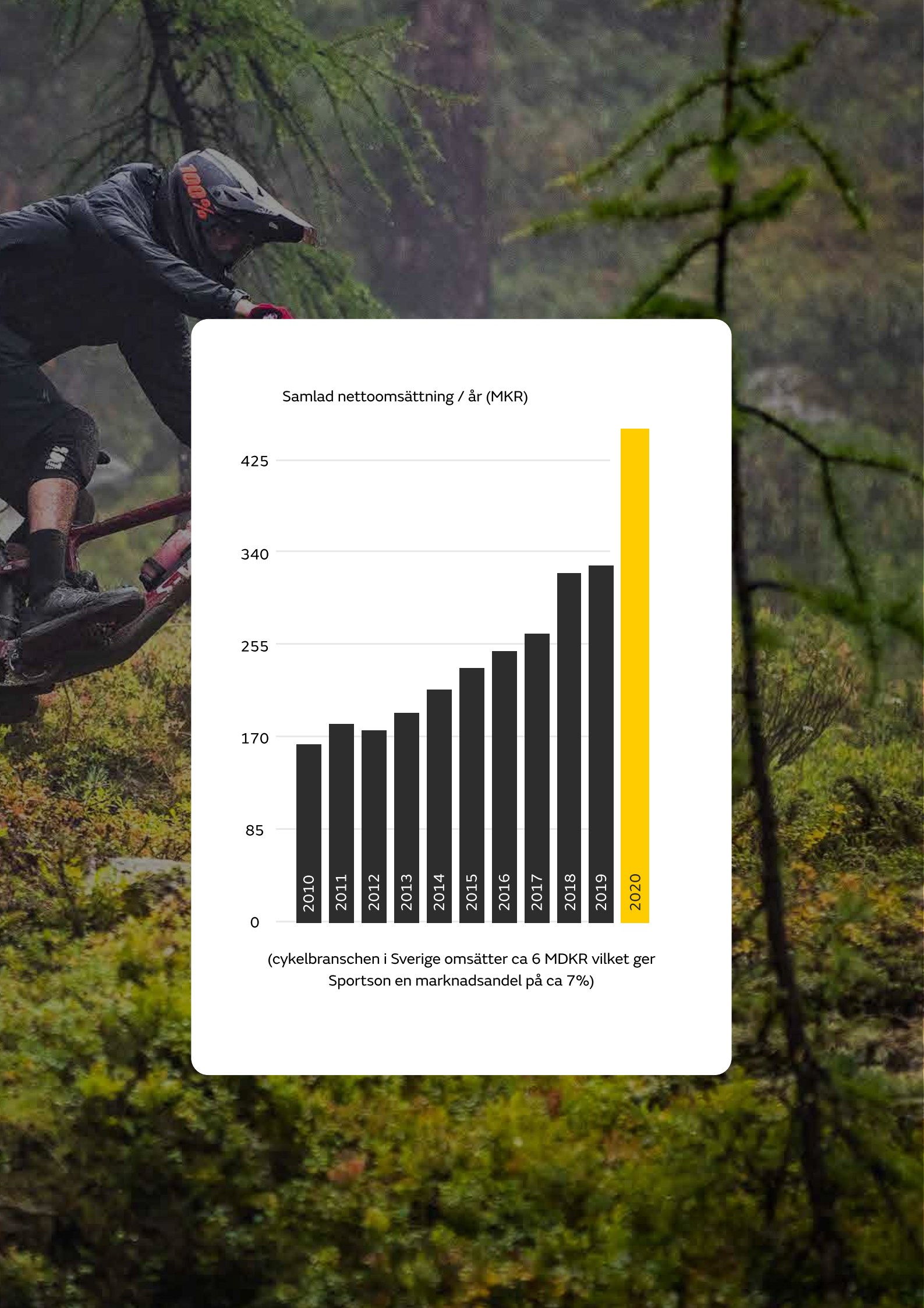
Med det upplägg Sportson har så är det mer eller mindre lika enkelt för oss att hantera en stor affär med en kommun eller stort bolag som det är för en enskild handlare att sälja en slang över disk”

Fredrik, Sportson Farsta (Sportsonbutik sedan 2010)

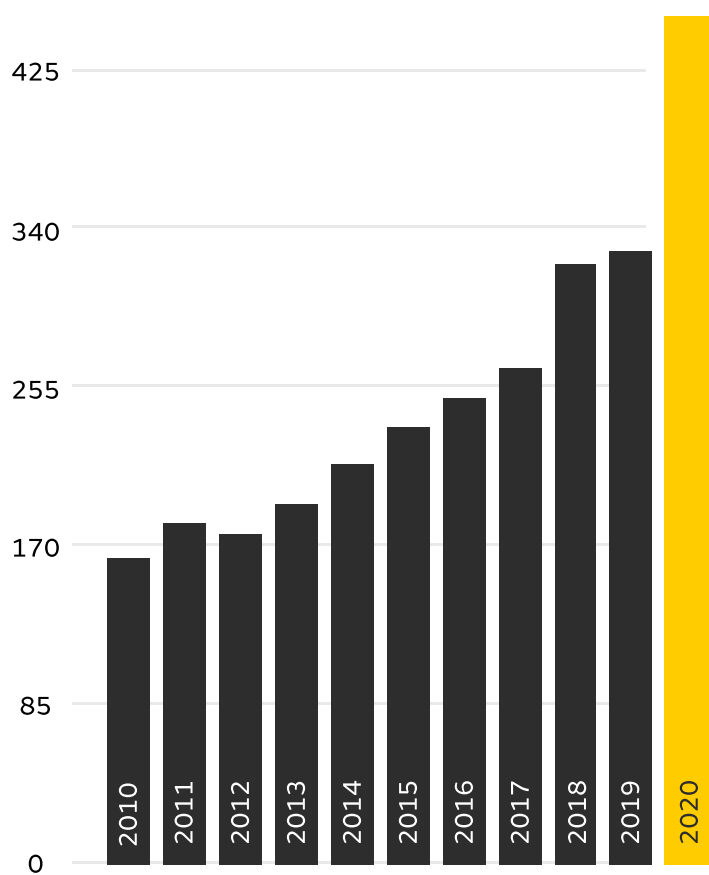
Utveckling

En av Sportsons största styrkor är att vi gemensamt och alltid mot kund är just Sportson och har ett samlat erbjudande, kommunikation och sätt att agera mot slutkonsument. Det gör att vi från centralt håll enkelt kan hjälpa till att driva både utveckling och försäljning i butik på ett effektivt sätt som gynnar dig.

- 2010** System för kontinuerliga Storechecks från Franchisegivarens sida lanseras. Storechecks är ett sätt för att effektivare utveckla och stötta Franchisetagarnas verksamhet inom strategiskt viktiga fokusområden.
- 2015** Nytt gemensamt ramverk för marknadsföring etableras och i samband med det en central marknadsfunktion för effektiv framdrift och utveckling kontinuerligt.
- 2016** Funktion för kontinuerlig utveckling av sortiment och avtalsprocesserna formaliseras med ett långsiktigt fokus att stötta butik i att alltid ha det bästa marknaden kan erbjuda i både sortiment och pris.
- 2017** Strategiskt samarbete kring tjänsten Förmånscyklar etableras 2017 tillsammans med de första affärerna.
- 2018** Ny webbplattform som bygger på en headless lösning för e-handel och portallösning för förmånscyklar lanseras. BI-system som ger både butik och Franchisegivare betydligt bättre verktyg för löpande uppföljning etableras tillsammans med processer för uppföljning och utveckling av både inköp och försäljning.
- 2019** Fördjupar utveckling och integration av tekniska system och interna processer som har till syfte att minska administration internt och öka marknadspenetration inom flera strategiskt viktiga affärsflöden - Lönsamhet för butikerna är fortsatt i fokus.
- 2021** Nytt gemensamt kassasystem lanseras i butikerna med syfte att skapa bättre möjligheter och kontroll. Systemet innebär även att centraliserat affärssystem etableras för kedjespecifika funktioner vilket medger t.ex EDI-funktionalitet.



Samlad nettoomsättning / år (MKR)



(cykelbranschen i Sverige omsätter ca 6 MDKR vilket ger Sportson en marknadsandel på ca 7%)

Centrala funktioner för lokala resultat

Huvudkontoret som är beläget i Göteborg sköter centraliserade kedjefunktioner samt löpande inköps- och marknadsarbete för att stötta butikerna i effektivitet, lönsamhet och kvalitet.

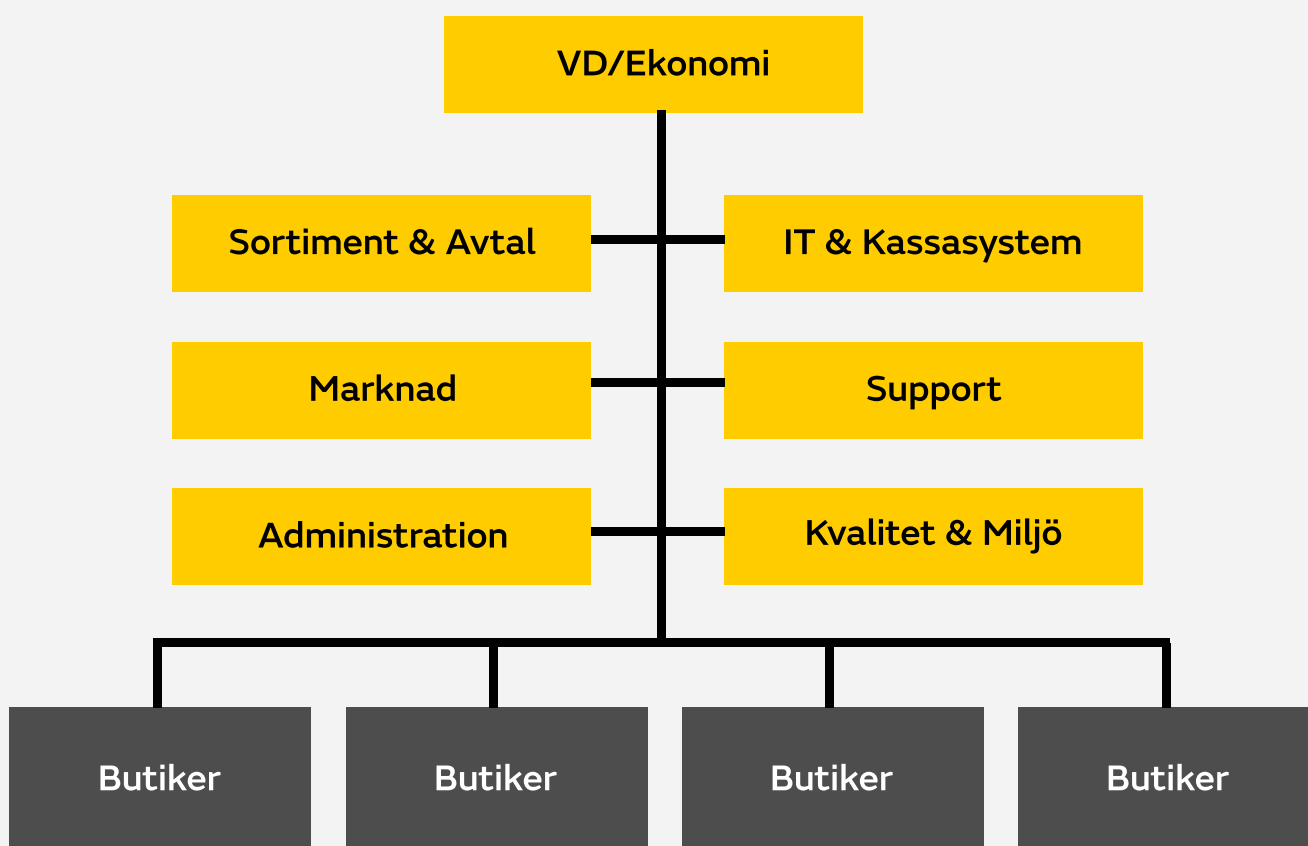
Franchiseorganisationen har alltid butikernas bästa i fokus och all försäljning kanaliseras, oavsett försäljningskanal alltid till butik. På det sättet uppstår aldrig en intern konkurrenssituation. Vi jobbar för att förbättra både omsättning och lönsamhet i butik.

Med en ersättningsmodell som bygger på omsättning har vi alltid incitament att utveckla verksamheterna lokalt.

Vårt mål Öka försäljningen lokalt

(Våra enda kunder är våra butiker)

Vi jobbar för dig



(Organisationen är liten och effektiv där varje kritisk funktion har uttalade ansvarspersoner som vid behov allokerar nödvändiga resurser inom organisationen.)

Funktioner

Våra butiker är kärnan i verksamheten och för att hjälpa de lokala entreprenörerna att lyckas så har vi ett stort antal områden och punkter där vi från centralt håll alltid utvecklar och stöttar.

När vi mäter framgång och resultat så mäter vi den lokalt.

- **Ekonomi**
 - Omsättning och lönsamhet övervakas och analyseras löpande
 - Stöd vid budgetering
 - Stöd för egen finansiering
- **IT/Kassa**
 - Alla butiker har samma kassasystem vilket ger både bra support och övervakning
 - Support internt och Externt
 - Integrationer mellan olika system för att skapa både överblick och effektivare arbete
- **Support**
 - First line support mot kund för att avlasta butik
 - Intern support i olika affärskritiska processer
- **Administration**
 - Hantering av centrala processer mot kund och butik
 - Stöd för ekonomifunktionen
- **Kvalitet & Miljö**
 - Säkerställer nödvändiga processer för att infria kundlöftet
 - Stöd för supportfunktionen
 - Uppföljning och utveckling för hållbarare verksamhet
- **Sortiment & Avtal**
 - Säkerställer ett för både kund och butik intressant sortiment och utbud
 - Avtalar för butiks räkning konkurrenskraftiga villkor
 - Butik står för sitt eget lager
 - Utvecklar och underhåller egna varumärken
 - Stöd för marknadsfunktion
- **Marknad**
 - Driva trafik och sälj till webb och lokalt i butik
 - Definiera, utveckla och etablera nya affärsben som ska stötta butik med affärsflöden utanför traditionell butiks försäljning
 - Etablera och inkorporera nya butiker till kedjan
 - Gemensam marknadsföring och strategiska samarbeten
 - Utveckla och driva gemensam webbsida med försäljning
- **Butikerna**
 - Ansvarar för den personliga kundupplevelsen och bygger relationer till kundgrupperna lokalt
 - Sälj lokalt och i centralt skrivna avtal
 - Service lokalt, mobilt och i centralt skrivna avtal
 - Nätverkande med lokala klubb- / Näringslivet

A person wearing a blue jacket and a black helmet is riding a bicycle on a gravel path. The bicycle is equipped with a large, light-colored cargo trailer. The background shows green trees and a clear sky. The image has a slightly blurred, motion-captured feel.

“Vi var en helt fristående butik från början. Vi tittade på alternativ men fastnade för Sportson för att de är väldigt proffsiga och duktiga på det de gör.

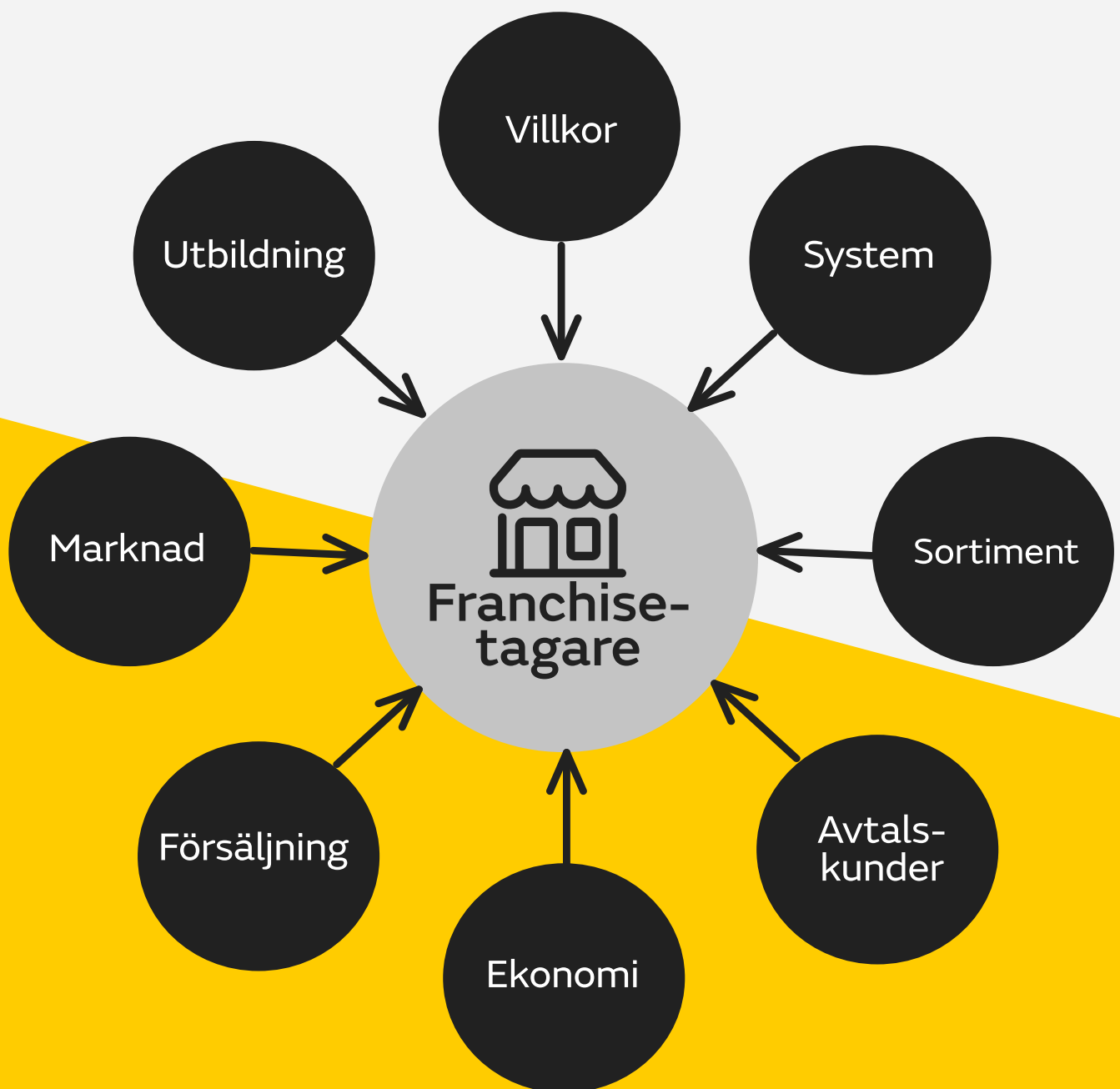
På köpet fick vi massor av stöd i processer och bra villkor vilket gör att vi är mer lönsamma nu än innan”

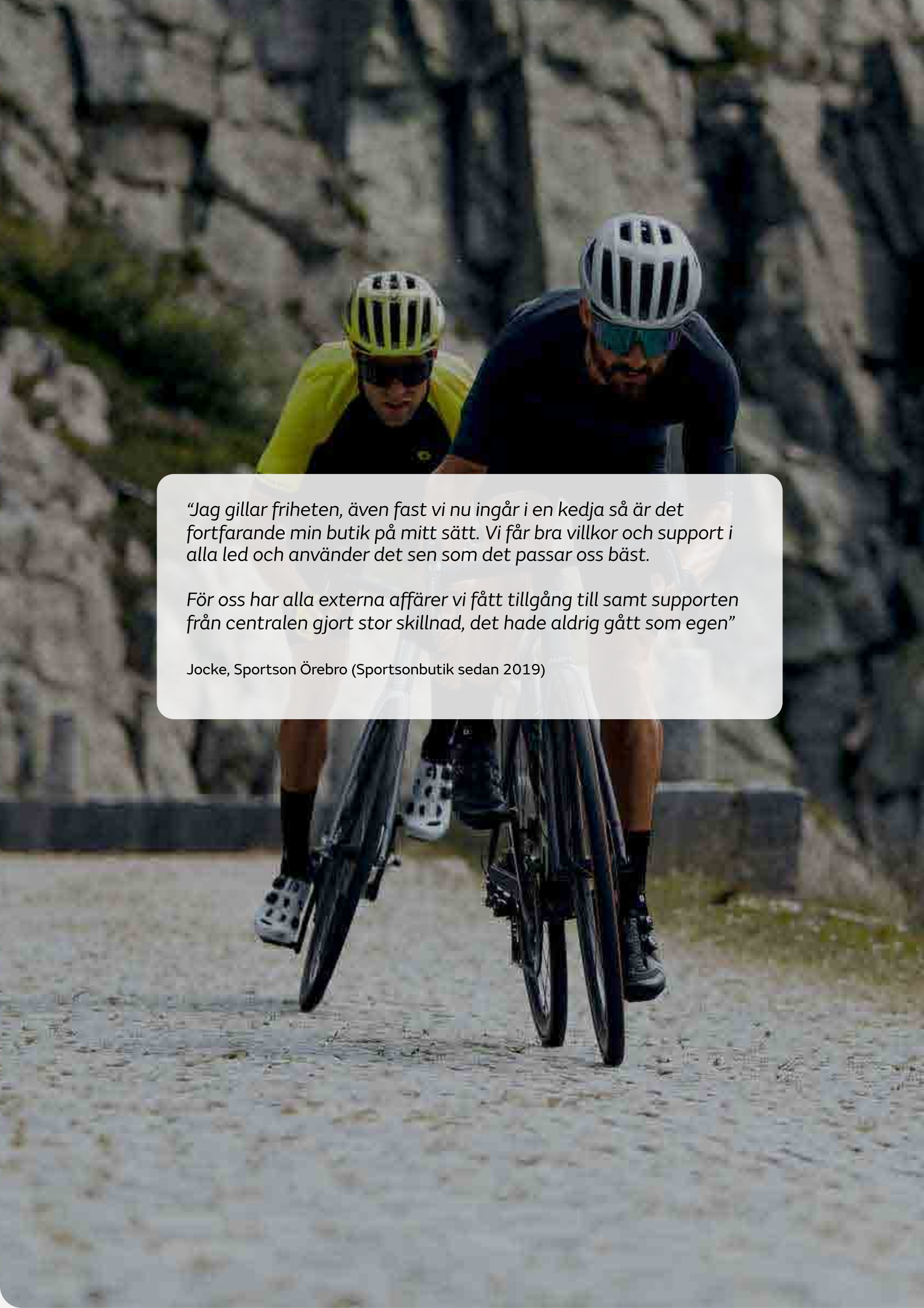
Stefan, Sportson Växjö (Sportsonbutik sedan 2020)

Etablering

Med den mångåriga erfarenhet vi har från cykelbranschen samt väl definierade processer för uppstart har vi mycket goda förutsättningar att tillsammans sätta ytterligare en lönsam Sportsonbutik på kartan.

I och med att franchiseavtalet signerats lägger vi allt vårt fokus på att i alla delar utbilda och stötta dig som franchisetagare så att din butik och organisation är planerad och byggd för långsiktig lönsamhet.



A photograph of two cyclists riding on a cobblestone road. The cyclist in the foreground is wearing a dark blue long-sleeved jersey and a white helmet. The cyclist behind him is wearing a yellow and black long-sleeved jersey and a yellow and black helmet. They are both wearing sunglasses and are in a racing posture. The background is a rocky, mountainous landscape.

“Jag gillar friheten, även fast vi nu ingår i en kedja så är det fortfarande min butik på mitt sätt. Vi får bra villkor och support i alla led och använder det sen som det passar oss bäst.

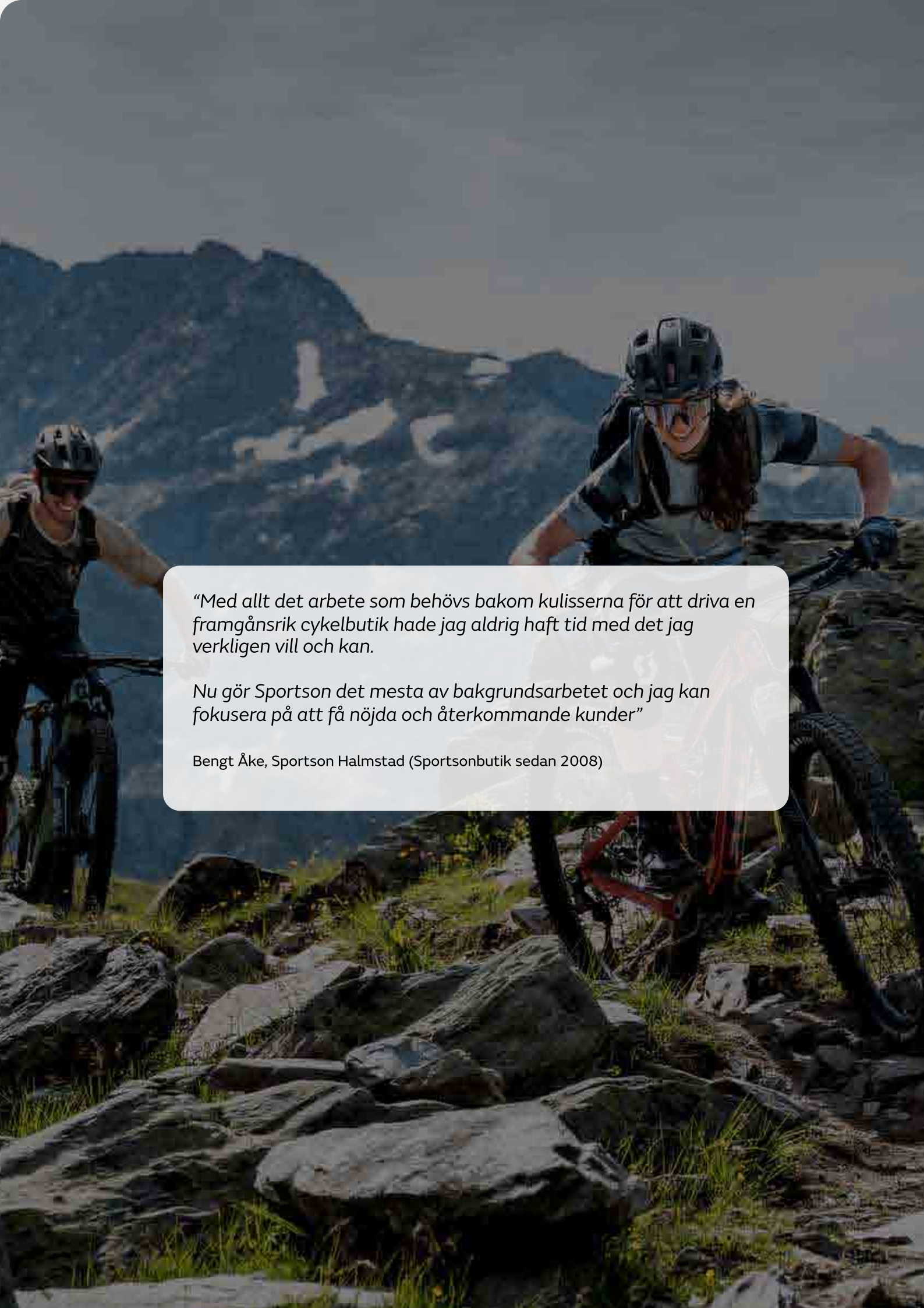
För oss har alla externa affärer vi fått tillgång till samt supporten från centralen gjort stor skillnad, det hade aldrig gått som egen”

Jocke, Sportson Örebro (Sportsonbutik sedan 2019)

Ansvarsområden

Sportsons process ska lägga en stabil grund för ett nytt och framgångsrikt företag. För att detta ska fungera så delar vi upp ansvaret på ett tydligt och avgränsat sätt för respektive område, steg och funktion.

- **Etablering**
 - Sportsons Etableringsfunktion ansvarar för att Franchisetagare på ett tillfredställande sätt kan tillgodogöra sig och genomföra stegen som enligt plan ska vara genomförda innan öppning av butik. Fungerar som initial länk mellan Franchisetagare och övriga funktioner på Sportson.
- **Ekonomi**
 - Sportsons Ekonomifunktion ansvarar för att Franchisetagare på ett tillfredställande sätt förstått de gällande villkoren för inköp, funktion och hantering i de gällande inköpsmallarna samt har en grundläggande förståelse för vilken påverkan dessa mallar/villkor har för den egna lönsamheten. Sätter upp en initial budget och inköpsmall tillsammans med Franchisetagare
- **IT/Kassa**
 - Sportsons IT-funktion ansvarar för att Franchisetagare får alla kritiska IT-funktioner och avtal på plats efter Sportsons kravspecifikation. Utbildar under öppningsprocessen så att Franchisetagare och Butikschef har grundläggande kunskaper i systemen och kan fungera som "first line support" för butikspersonal, frågor av teknisk karaktär hänvisas löpande till IT-funktion
- **Marknad**
 - Sportsons Marknadsfunktion ansvarar för att Franchisetagare på ett tillfredställande sätt har all nödvändig information om interna funktioner och rutiner för den fortlöpande praktiska butiksdriften.
- **Franchise-tagare**
 - Franchisetagaren ansvarar för att Franchisetagare själv samt personalen genomgått nödvändiga utbildnings-/informationssteg och därmed kan inom Sportson gällande rutiner samt att upprättade rutiner följs och kan utföras på ett fullgott sätt, löpande och inom accepterad tidsram.
- **Butikschef**
 - Butikschef ansvarar för att se till att personalen har för butiksarbetet nödvändig produktkännedom, försäljningsargument samt kan de gällande rutinerna samt att upprättade rutiner följs och utförs på ett fullgott sätt, löpande och inom accepterad tidsram
- **Butiks-personal**
 - Franchisetagare och/eller BC ansvarar för att butikspersonal har för butiksarbetet nödvändig produktkännedom, försäljningsargument samt kan de gällande rutinerna samt att upprättade rutiner följs och utförs på ett fullgott sätt, löpande och inom accepterad tidsram.
- **Mekaniker**
 - Franchisetagare och/eller BC ansvarar för att verkstadspersonal har för verkstadsarbetet nödvändig produktkännedom, tekniska färdigheter samt kan de gällande rutinerna samt att upprättade rutiner följs och utförs på ett fullgott sätt, löpande och inom accepterad tidsram.



“Med allt det arbete som behövs bakom kulisserna för att driva en framgångsrik cykelbutik hade jag aldrig haft tid med det jag verkligen vill och kan.

Nu gör Sportson det mesta av bakgrundsarbetet och jag kan fokusera på att få nöjda och återkommande kunder”

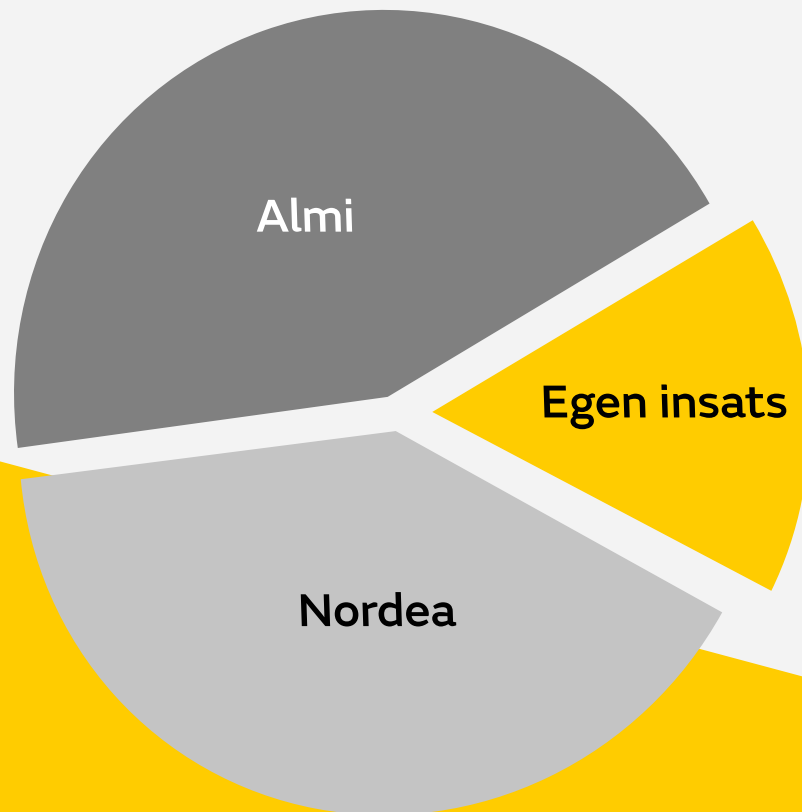
Bengt Åke, Sportson Halmstad (Sportsonbutik sedan 2008)

Finansiering av lager

Den största posten för att komma igång med din egen verksamhet handlar ofta om att bygga lager, Här är det naturligtvis enklare ju mer insats du kan gå in med själv men naturligtvis finns det stöd i vårt koncept.

Lager i en Sportsonbutik uppgår generellt till ca 25-30% av årsomsättningen.

Sportson samarbetar med Nordea i syfte att ge nya franchisetagare goda möjligheter till en trygg och stabil grundfinansiering av verksamheten.



“Med en lagom mix av egen insats, finansiering genom partners och en väl genomtänkt plan bygger vi en stabil grund för långsiktig lönsamhet tillsammans.”

Lars Haglund, VD Sportson

Finansiering av inventarier

När du väl säkrat finansieringen av det varulager du kommer att behöva så ska det ju även byggas en butik att sälja i. Sportsons samarbete med Marginalen Bank gör att du enkelt kan bygga din drömbutik och få inredningen på leasing över 5 år, på det sättet kan vi hålla nere den egna insatsen en del.

I den uppstartsprocess som vi har så ingår naturligtvis att vi hjälper dig med planering av butik och sortiment, budgetering, finansiering, samtal med bankkontakter och samarbetspartners för byggnation och inredning.



“Villkoren vi får genom Sportson gör att vi tjänar pengar på ett helt annat sätt idag”

Stefan Bivall, Sportson Växjö - Tidigare “Cykelgubben i Räppe”

Varför Sportson?

Som en del av Sportsonkedjan kommer du alltid ha en organisation som jobbar för dig och ditt företags bästa men samtidigt friheten att driva eget.

Hur ser vi på framtiden?

Vi ser en stor potential till att växa med fler Sportsonbutiker, den lokala kundkretsen vill ha och behöver bra butiker och verkstäder. Vår centrala försäljning växer och stärker de lokala butikerna samtidigt som butikerna stärker det centrala erbjudandet.

När öppnar din Sportsonbutik?

Är du redo att ta nästa steg mot att öppna Sportsonbutik så är vi beredda att lyssna.

Kontakta oss idag för en förutsättningslös dialog om hur vi kan hjälpa dig att utveckla din befintliga verksamhet eller om du vill starta nytt från början.



JONAS HOLTBO
Marknadschef
jonas.holtbo@sportson.se
031-301 41 27

Snabba fakta

- Startade 1980
- Först i Sverige med sälja MTB
- Är idag (2021) 27 butiker på 16 orter från Sundsvall till helsingborg
- Säljer årligen över 30 000 cyklar

Vårt erbjudande till kund

- Kvalitet, trygghet och pålitlighet
- Alltid monterat och körklart
- En fullservice verkstad i varje butik
- Världens främsta varumärken och en bred prisklass
- Sveriges mest kompetenta personal - Mekaniker, säljare,

Vårt erbjudande till butik

- Marknadsledande villkor
- Vi jobbar för god lönsamhet i butikerna
- Långsiktighet - vilket uppskattas av leverantörer
- All försäljning kanaliseras till butik - Ingen internkonkurrens
- Nationella försäljningsavtal
- Centraliserad support

Är du redo att lägga i nästa växel?

30 000
cyklar per år

27 butiker
på 16 orter

Över 40 års
av erfarenhet