



# Sport Alliance: uniti contro la crisi globale

Anche in momenti difficili come quelli che sta vivendo il settore retail è possibile distinguersi ed emergere. Come? Ce lo spiega Roberto Radivo, responsabile sviluppo di Sport Alliance, la piattaforma operativa che propone ai negozi di articoli sportivi indipendenti una serie di vantaggi esclusivi

“È innegabile che i partner di Sport Alliance abbiano sempre avuto un vantaggio nei confronti dei concorrenti. Negli ultimi anni, caratterizzati da un inasprimento della concorrenza e dai negativi influssi della crisi globale, questo divario competitivo si è perfino ampliato perché le organizzazioni di vendita indipendenti non hanno potuto trarre vantaggio dal flusso di informazioni strategiche a disposizione di chi partecipa ai nostri progetti.” Così si esprime Roberto Radivo, responsabile sviluppo del network Sport Alliance, che aggiunge: “In realtà, le armi che forniamo ai nostri aderenti per affermarsi sul mercato sono numerose e riferite a molti aspetti della realtà aziendale. Oltre alla citata funzione informativa sulla sempre mutevole situazione del mercato, Sport Alliance seleziona e acquista prodotti dei migliori brand internazionali in nome di tutti i negozi aderenti, ottenendo condizioni contrattuali estremamente vantaggiose. In alcuni casi, abbiamo anche siglato accordi di distribuzione in esclusiva. Altra nostra primaria attività riguarda la realizzazione di attrezzature e abbigliamento a marchio proprio. Ne è un esempio recente il lancio della nuova linea Get Fit, brand di attrezzi e accessori per l'home fitness ideato, prodotto e distribuito da Sport Alliance, e già apprezzato dai partner che l'hanno

posto in assortimento.” L'articolata proposta Sport Alliance è studiata per essere rivolta alla globalità del mercato: “Ci rivolgiamo a tutti i punti vendita che vogliono partecipare a progetti sviluppati dalla migliore piattaforma di acquisto, marketing e servizi esistente oggi sul mercato – spiega Radivo – siano essi di piccole dimensioni o realtà più complesse, purché con posizionamento di alta qualità orientato allo ‘Sport Style’ e allo ‘Sport Active’. A loro Sport Alliance riserva un'offerta trasparente ed estremamente vantaggiosa, che esclude obblighi d'acquisto e spese aggiuntive.” Anche l'attenzione costante alle tecnologie e al web caratterizza l'attività del gruppo bolzanino: “Presto – conclude Radivo – saremo on-line con un portale internet istituzionale completamente rinnovato che includerà anche una sezione riservata ai partner per la gestione degli ordini. Lanceremo a breve anche siti dedicati ai nostri principali brand, Get Fit in testa. Perché crediamo fermamente che la visibilità, nei confronti del mercato e dei consumatori, sia la forza di un grande gruppo.”



## A disposizione di tutti

Ad avere accesso al sell-in di Get Fit e a poter quindi beneficiare dei vantaggi derivanti da un assortimento di valore, non sono solo le realtà partner del gruppo bolzanino (che comunque possono contare su particolari privilegi) ma chiunque disponga di un'attività commerciale specializzata in home fitness o nell'articolo sportivo. Una corretta attenzione alla non sovrapposizione territoriale e ai prezzi praticati al pubblico (imposti e controllati) sono ulteriori condizioni di tutela per gli aderenti all'offerta.

Nella foto: l'attrezzo ellittico Elite 600

## ELITE 600

**Peso gruppo volano:** 9 kg  
**Sistema rallentamento:** freno magnetico  
**Regolazione sforzo:** manuale 8 livelli  
**Computer:** LCD con 8 funzioni  
**Rilevazione cardiaca:** piastre hand pulse  
**Peso max utente:** 120 kg  
**Lunghezza passo:** 385 mm  
**Dimensioni aperto (LxWxH):** 1345x555x1582 mm  
**Dimensioni imballo (LxWxH):** 985x425x760 mm  
**Peso netto:** 57 kg  
**Peso lordo:** 64 kg  
**Ruote trasporto:** sì  
**Piedini stabilizzatori:** sì  
**Certificazione:** CE+Rohs

prezzo al pubblico 699,95 €

