**Romet kupił sieć salonów PROROWERY.PL i prognozuje już w tym sezonie ponad 100 mln zł przychodu z tej inwestycji**

**Romet, największy polski producent rowerów, podjął strategiczną decyzję o zakupie sieci stacjonarnych, wielkopowierzchniowych sklepów rowerowych z asortymentem sportowym PROROWERY.PL. Transakcja została już zrealizowana. Grupa Romet zakłada, że inwestycja ta, już w tym sezonie przyniesie przychód na poziomie ponad 100 mln zł. Natomiast całej Grupie Romet da to możliwość osiągnięcia łącznego wyniku na poziomie ponad 600 milionów zł. Sieć PROROWERY.PL to aż 45 placówek o łącznej powierzchni ponad 30 tys. mkw., zlokalizowanych w miejscowościach na terenie całego kraju, w których Romet nie posiadał do tej pory swoich sklepów. Do końca roku firma planuje otworzyć kolejnych 30-35 sklepów.**

Romet jest polską, rodzinną firmą i marką, której historia sięga 1948 roku. Na rowerach tej marki wychowały się całe pokolenia Polaków, a kultowe modele zapisały się w świadomości pasjonatów i zawodników kolarstwa jako ikony sportowych wydarzeń i wyścigów. **Obecnie nowoczesne fabryki Romet mają łączną powierzchnię ponad 65 tys. metrów kwadratowych i jest w nich produkowanych rocznie ok. 400 tys. rowerów, co stanowi 1/3 całej produkcji w Polsce.** Znaczna ich część, bo około 50% jest eksportowana na rynki Europy Zachodniej i środkowej m.in. do krajów nadbałtyckich. Aktualnie rowery z fabryk Romet sprzedawane są na 50 rynkach na świecie.

Nowa inwestycja jest odpowiedzią na aktualne potrzeby klientów, którzy oczekują kompleksowej, profesjonalnej obsługi w sklepach specjalistycznych, jest również świadomym krokiem rozwoju Grupy Romet w kierunku sprzedaży bezpośredniej zgodnie z najnowszymi, światowymi trendami.

*„Trendy sprzedaży w branży sportowej istotnie zmieniły się na przestrzeni ostatnich kilku lat, szczególnie w obszarze łączenia zakupów przez Internet z bezpośrednim kontaktem z klientem i umożliwieniem mu fizycznego doświadczenia z produktem. Dlatego podjęliśmy kroki, aby skalować nasz biznes w zgodzie z tymi trendami i dynamicznie rozwijamy naszą sieć sklepów. Nowa inwestycja uzupełnienia dotychczasową sieć dystrybucji rowerów marki Romet, która aktualnie liczy ponad 600 salonów partnerskich, o własne sklepy”*. To co odróżnia nas od konkurencji i większości funkcjonujących obecnie sklepów rowerowych to możliwość przetestowania roweru przed zakupem. Wielu klientów tego oczekuje, a taką możliwość daje niewiele sklepów w naszej branży. Równie istotne jest to, że klient ma do dyspozycji szeroki asortyment wyspecjalizowanych w swoich segmentach kilku wiodących na rynku marek rowerowych - mówi Grzegorz Grzyb, wiceprezes zarządu Grupy Romet.

PROROWERY.PL to multibrandowa sieć stacjonarnych sklepów rowerowych w Polsce, oferująca sprzęt sportowy, ze szczególnym uwzględnieniem rowerów, a także usługi serwisowe na najwyższym poziomie. Prosportowy charakter to element DNA sieci PROROWERY.PL a jej silnym ambasadorem jest sportowy Team pn. PROROWERY RACING TEAM, który właśnie rozpoczął kolarski sezon i ma już na swoim koncie pierwsze znaczące sukcesy w organizowanych w Polsce wyścigach szosowych. – Łączmy biznes z pasją, nasza oferta rowerów jest intensywnie testowana przez naszych zawodników na sportowym poligonie organizowanych w Polsce wyścigów w kategoriach : MTB, Szosa czy gravel, Dzięki posiadaniu sieci sklepów w całej Polsce chcemy wpłynąć na otoczenie, zachęcać również lokalnie mieszkańców, w miastach, w których funkcjonują nasze sklepy do aktywnego wypoczynku, ale również i do sportu. – zaznacza Grzegorz Grzyb, Wiceprezes Romet. W placówkach pod tym szyldem pracują wyłącznie eksperci w zakresie szeroko pojętego sprzętu rowerowego, którzy znają trendy w branży i potrafią tę wiedzę przekazać. Dlatego klienci PROROWERY.PL mogą liczyć na indywidualne podejście i fachową rozmowę z profesjonalnymi doradcami. Obecnie sieć posiada 45 placówek o łącznej powierzchni ponad 30 tys. mkw. zlokalizowanych w miejscowościach na terenie całego kraju, w których Romet nie posiadał do tej pory swoich sklepów. Do końca roku firma planuje otworzyć kolejnych 30-35 sklepów.Dodatkowo w wybranych, dużych miastach będą również otwierane Show Roomy, stanowiące wzór podejścia Omnichannel, łączącego salon stacjonarny ze sprzedażą online.

Wszystkie sklepy posiadają w swojej ofercie rowery kilku uznanych, światowych marek rowerowych. Nie zabraknie tam też pełnego przekroju rowerów elektrycznych: E-MTB, E-Trekking, E-cross, E-City, czy tak bardzo popularnych obecnie graveli. W sklepach sieci klienci znajdą również odzież outdoorową, sprzęt fitness i hulajnogi elektryczne wiodących na rynku marek. Ważnym produktem w sieci stają się akcesoria rowerowe – najbliższy sezon już pokazuje, że ta kategoria będzie dominującą obok sprzedaży sprzętu sportowego. Marka Romet zaprojektowała akcesoria osobno dla każdej kategorii rowerów: MTB, City, Gravel czy Trekking. Dodatkowo w nowej odsłonie platformy zakupowej online PROROWERY.PL, akcesoria te będą odpowiednio klasyfikowane pod kątem ceny i zastosowania, a także przypisane do konkretnej grupy modeli, co znacznie ułatwi proces zakupowy.

Koncepcja naszego modelu sprzedażowego w sieci sklepów PROROWERY.PL, bazuje na kilku kluczowych filarach ścieżki zakupowej klienta. Klient może zamówić rower w sklepie internetowym, a jego odbiór zadeklarować w sklepie stacjonarnym na terenie całej Polski. Następnie, dzięki niespotykanym w branży rowerowej powierzchniom naszych sklepów przekraczających często nawet 1000 m2, klient przed ostateczną decyzją może przetestować rower osobiście. Jeżeli nie zdecyduje się na zakup zamówionego modelu, może go nie odebrać ze sklepu, zmienić swoją decyzję zakupową, doradzić się eksperta i wyjechać z salonu wymarzonym, idealnie dobranym do swoich potrzeb rowerem.

*„Specyfika produktu jakim jest rower powoduje, że klient w procesie zakupu chce rower zobaczyć, „przymierzyć” się do niego i najlepiej przetestować przed podjęciem decyzji. Jednocześnie widzimy wyraźny, wręcz skokowy wzrost internetowej sprzedaży. Dlatego równolegle do rozwoju kanałów e-commerce budujemy największą w Polsce, w pełni profesjonalną sieć wyspecjalizowanych, stacjonarnych salonów rowerowych. Jesteśmy przekonani, że taki produkt jak rower, powinien być sprzedawany równolegle w sklepie stacjonarnym oraz w kanałach e-commerce. Te dwa obszary, na których obecnie najbardziej się skupiamy i intensywnie je rozwijamy, powinny ze sobą współgrać oraz płynnie się uzupełniać. Jesteśmy pewni, że taka synergia zwiększająca komfort i poczucie bezpieczeństwa wśród klientów, pozwoli nam na dotarcie do szerszego grona odbiorców”* – dodaje Grzegorz Grzyb.

Wysokie standardy, których oczekują obecnie klienci, jak również bieżące warunki rynkowe i ekonomiczne sprawiają, że prowadzenie sklepu rowerowego stanowi duże wyzwanie. Konsumenci oczekują szerokiego wyboru, co wiąże się wprost z posiadaniem pełnej oferty produktowej. **A ta wymaga zaplecza finansowego, ponieważ średnia wartość dobrze zaopatrzonego sklepu to ponad 1 500 000 złotych.** Niewiele sklepów może sobie na to pozwolić, z uwagi na konieczność przedpłaty lub krótkich terminów płatności za towar. Tym bardziej teraz kiedy dochodzi wręcz galopująca dwucyfrowa inflacja, która ma bezpośredni wpływ na wzrost cen produktów.Skala placówek i asortyment PROROWERY.PL sprawia, że Romet może zapewnić swoim klientom miejsce, w którym mogą kupić wszystko do roweru, przez strój, akcesoria sportowe, aż po bagażnik samochodowy.

*„Jako największy producent rowerów i lider rynku w Polsce uważnie obserwujemy światowe trendy i wdrażamy na ich podstawie działania, które przyniosą dodatkowe korzyści dla naszych klientów. Świadoma, perspektywiczna decyzja aby rozwijać dotychczasowy biznes w takim kierunku utwierdziła nas tylko w przekonaniu, że jest to proces konieczny dla dalszego rozwoju całej Grupy. Priorytetem dla nas są klienci, którzy oczekują nie tylko wysokiej jakości sprzętu ale również gwarancji najlepszej obsługi. Rozszerzając sieć sklepów o kolejne lokalizacje, możemy im to zagwarantować. W Polsce naszym kolejnym krokiem jest otwieranie Showroomów w prestiżowych lokalizacjach dużych miast, co jeszcze lepiej pozwoli nam na dotarcie do klientów z produktami premium. W kolejnych latach planujemy również dalszą ekspansję na rynki zagraniczne, a pierwszy krok w tym kierunku już zrobiliśmy, otwierając ze strategicznym partnerem własne przedstawicielstwo na Litwę, Łotwę i Estonię, gdzie zakontraktowane zamówienia rowerów Romet w tym regionie wzrosły rok do roku o 100 %. Planujemy konsekwentnie budować tam silną pozycję marki Romet, wdrażając również model współpracy handlowej Omnichanel, który z powodzeniem wprowadzamy w tym momencie w nowej sieci w Polsce. Sklepy PROROWERY.PL są uzupełnieniem dotychczasowej partnerskiej sieci dystrybucji rowerów marki Romet o sklepy rowerowe w nowej, oczekiwanej przez klientów formule.* – podsumowuje Grzegorz Grzyb.

* Wideo z otwarcia showroomu w Krakowie: <https://www.youtube.com/watch?v=mOIFpaWaKEQ>

**O Grupie ROMET**

ROMET jest największym producentem rowerów w Polsce. Należy też do grona najważniejszych producentów rowerów w Europie. To firma rodzinna ze 100% polskim kapitałem, lider w branży jednośladów z ponad 30-letnim doświadczeniem w produkcji rowerów. Nowoczesna fabryka rowerów Romet pozwala produkować sprzęt najwyższej jakości. Romet to aktualnie największy producent rowerów w Polsce. W swoich fabrykach produkuje rocznie ok. 400 tys. rowerów, co stanowi 1/3 całej produkcji w Polsce. W swojej ofercie posiada rowery z segmentu: rowerów górskich, szosowych, trekkingowych, crossowych, miejskich oraz elektrycznych. Fabryki Romet zlokalizowane są w siedzibie głównej w Podgrodziu koło Dębicy oraz w Jastrowie na północy Polski, wraz z centrum logistycznym w Kowalewie. Ich łączna powierzchnia to 65 tys. m kw. Znaczną część całej produkcji stanowi eksport rowerów na rynki Europy Zachodniej, między innymi do takich krajów jak: Niemcy, Wielka Brytania, Austria, Belgia, Szwecja, Hiszpania czy Czechy. Aktualnie rowery z fabryki Romet sprzedawane są na 50 rynkach na świecie.