**Jesienna ofensywa sklepów Grene**

**Otwarciem w Szprotawie i Miliczu specjalistycznych, franczyzowych sklepów rolniczo – technicznych, Grene zapoczątkowało jesienną ofensywę rozwoju sieci detalicznej. W chwili obecnej w kraju działa 105 sklepów tej marki, ale jak zapowiadają przedstawiciele sieci tempo jej rozwoju do końca roku powinno jeszcze wzrosnąć, powiększając sieć o kolejne 5-6 sklepów.**

- *„Proces rozwoju franczyzowej sieci detalicznej naszych sklepów zdecydowanie przyspieszył, dzięki czemu po uruchomieniu we wrześniu dwóch sklepów w Szprotawie i Miliczu, w październiku uruchomimy kolejne dwa, tym razem we Wschowie oraz Radzyniu Podlaskim”* – informuje Leszek Niewiedziała, Kierownik Działu Rozwoju Sieci w Grene Sp. z o.o. będącego operatorem systemu franczyzowego. *„To nie koniec naszej ekspansji w tym roku. Równolegle bowiem prowadzimy szereg zaawansowanych rozmów, z których jeszcze w tym roku kilka zakończy się podpisaniem umów na otwarcia sklepów franczyzowych między innymi w Złotowie, Chęcinach, Dobryszycach i Ostrowie Wielkopolskim. Do końca roku stan sieci detalicznej powinien wyglądać następująco: 22 sklepy franczyzowe i 88 własnych, co łącznie wynosi 110 działających sklepów oraz kilka umów na realizację otwarć na początku 2014 roku”* – dodaje Niewiedziała.

Oferta franczyzowa sklepów rolniczo – technicznych Grene, pozostając jedyną na rynku skierowana jest przede wszystkim do tych osób, które chcą założyć własną działalność gospodarczą, a także tych przedsiębiorców, którzy prowadzą działalność na terenach, gdzie dominuje rolnictwo. Na stronie internetowej sieci można znaleźć mapę branych pod uwagę lokalizacji, dzięki której łatwo zorientować się w preferencjach w zakresie rozwoju sieci. Do wyżej wymienionej grupy dołączać zaczynają również działające w branży sklepy o podobnym profilu działalności, co jest ważnym sygnałem na temat jakości i szerokości wiedzy o prowadzeniu biznesu, jaką oferuje możliwość działania pod marką Grene.

- *„Niezwykle cieszy nas fakt, że nasza oferta franczyzowa spotyka się z coraz większym zainteresowaniem ze strony działających samodzielnie w Polsce sklepów branżowych. Zdajemy sobie sprawę, że przedsiębiorcy Ci są niezwykle wymagającymi partnerami, którzy jednak we współdziałaniu z nami i wprowadzeniu naszych, sprawdzonych standardów, a co za tym idzie, korzystając z wypracowanych przez nas warunków handlowych i skutecznego marketingu lokalnego upatrują swoich szans na pomyślną kontynuację ich biznesu. Najlepszym tego typu przykładem jest uruchomienie pod marką Grene sklepu franczyzowego we Wschowie, gdzie naszym franczyzobiorcą został przedsiębiorca, który od bez mała 10 lat prowadzi z powodzeniem swój sklep z zaopatrzeniem rolnictwa. W perspektywie poszukiwań najlepszych rozwiązań dla rozwoju swojego sklepu wybrana została nasza oferta franczyzowa, dzięki której poprawi się rentowność całego przedsięwzięcia”* – wyjaśnia Leszek Niewiedziała.

Jak informują przedstawiciele sieci oferta franczyzowa Grene dla sklepów działających jest taka sama jak w przypadku nowych, wchodzących do branży inwestorów. Jednakże dzięki zachowaniu elastyczności, w dopasowaniu do indywidualnie rozpatrywanych lokalizacji pozwala na zachowanie niezależności obydwu podmiotów oraz bezpieczeństwa współpracy w okresie obowiązywania umowy. – *„Mamy pełną świadomość, że oczekiwania obecnie działających sklepów w stosunku do naszej oferty czasem są rozbieżne. Mamy jednak przygotowane rozwiązania, które pozwalają na osiągnięcie porozumienia i optymalną współpracę w ramach oferowanych przez nas korzyści, związanych z przystąpieniem do systemu”* – przekonuje Leszek Niewiedziała.

Do korzyści stanowiących trzon oferty franczyzowej Grene zalicza się przede wszystkim: sprawdzoną, nowoczesną formułę konceptu sklepu detalicznego, kompletny zestaw procedur zarządzania i organizacji funkcjonowania sklepu, a także, (w tym dla działających sklepów przede wszystkim) – politykę handlową i marketingową, która oparta na ekonomii skali – dużej, silnej grupy kapitałowej oferuje niedostępne zazwyczaj dla pojedynczych przedsiębiorców warunki cenowe, czy narzędzia kreowania i wspomagania sprzedaży dla rolników indywidualnych. W świetle ogłoszonej w ostatnich dniach wielkiej fuzji Grene z Kramp, wiodącym w Europie dystrybutorem asortymentu części zamiennych do maszyn i ciągników rolniczych oraz pozostałego technicznego zaopatrzenia rolnictwa w sieci sklepów detalicznych Grene poprawi się znacząco dostępność wszystkich kategorii produktów, ulegając jednocześnie daleko posuniętemu rozszerzeniu.

„Z punktu widzenia naszego kandydata na franczyzobiorcę, fuzja Grene / Kramp to przede wszystkim pewność w zakresie obsługi indywidualnych zamówień klientów sklepów rolniczo – technicznych, których stopień zróżnicowania wymagałby zaangażowania znacznego kapitału, aby zachować atrakcyjne warunki handlowe. Teraz, mając dostęp do największego magazynu zaopatrzenia rolnictwa w Europie, nie tylko skróci się czas oczekiwania na realizację zamówień niestandardowych, ale zwiększy się też ich skuteczność, co jest nie bez znaczenia dla każdego z przedsiębiorców, którzy na co dzień pracują w naszej branży. To bardzo ważne wzmocnienie przewag i korzyści naszego systemu” – podkreśla Leszek Niewiedziała.

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_