



IL LUOGO DI INCONTRO DEI RIVENDITORI DAL 2003

# SPORT ACHAT HIVER

27, 28, 29  
GENNAIO 2025

ALPEXPO  
GRENOBLE

[WWW.SPORT-ACHAT.COM](http://WWW.SPORT-ACHAT.COM)

## SPORT-ACHAT ALLA CONQUISTA DEI RIVENDITORI EUROPEI

**Buona giornata, muchas gracias... Non sorprendetevi se quest'anno sentirete scambi e/o accenti stranieri tra i corridoi di Sport-Achat!**

Più di trenta rappresentanti di negozi, infatti, varcheranno i confini per partecipare all'evento a Grenoble, presso Alpeexpo, dal 27 al 29 gennaio.

Un processo di internazionalizzazione che ha iniziato a delinearsi negli ultimi anni, in particolare nel 2024, quando Sport Achat ha consolidato la sua posizione come la fiera professionale di riferimento in Europa per l'attrezzatura da sci.

Grazie alla presenza massiccia e confermata dei principali fornitori del settore, l'organizzazione ha deciso di accelerare i propri sforzi per l'edizione 2025, e ad oggi più di trenta negozi stranieri hanno confermato la loro partecipazione (Hochsner, Technosurf, Glycerine dalla Svizzera, Les Pyramides e Passet Sport dall'Italia, Copos dalla Spagna ecc.). "Abbiamo lavorato con un gruppo di marchi interessati al progetto per sviluppare una strategia rivolta ai rivenditori italiani, belgi, svizzeri, andorroni e spagnoli," spiega Mathieu Kurtz, CEO di Sportair.

### UN LAVORO DI UN ANNO CON I RIVENDITORI E LE FEDERAZIONI PROFESSIONALI EUROPEE

Il team organizzativo ha anche intensificato i contatti con le principali federazioni professionali del settore sportivo in tutta Europa per quasi 12 mesi, incluse quelle in **Spagna** (Afydad), **Scandinavia** (Scandinavian Outdoor Group), **Italia** (Assosport) e **Svizzera** (ASMAS), per aumentare la visibilità della fiera. "È un lavoro di lunga durata di promozione," sottolinea Mathieu Kurtz.

Una strategia di comunicazione che si rivolge a diversi livelli, concentrandosi non solo sulle federazioni, ma anche sui rivenditori delle aree urbane e montane dei paesi vicini. "Da quando abbiamo preso questa decisione e premuto il pulsante, stiamo mettendo in campo risorse significative per supportare questa iniziativa. Sul piano umano, abbiamo assunto una persona specifica per questo progetto e rinforzato il team con due persone esterne durante questo periodo cruciale."

Oltre a una consistente campagna di email, invii postali e telefonate, Sportair ha anche fornito agli espositori strumenti per comunicare con i rivenditori stranieri, clienti o potenziali, che potrebbero partecipare a Sport-Achat.

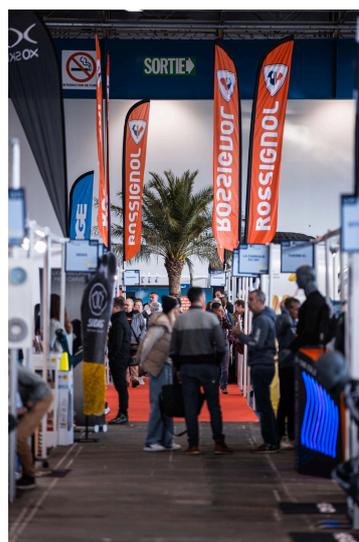
## FACILITARE LA PARTECIPAZIONE DEI VISITATORI STRANIERI

Mentre diversi negozi stanno ancora decidendo nei prossimi giorni, a meno di tre settimane dalla fiera, Sportair sta lavorando per garantire che i visitatori stranieri possano avere un'esperienza piacevole.

"Avremo ovviamente un punto di accoglienza dedicato in inglese e italiano all'ingresso della fiera per fornire informazioni e orientamento, e li assisteremo anche se necessario durante la visita."

Inoltre, le camere d'albergo a Grenoble sono state prenotate in anticipo per facilitare l'organizzazione del soggiorno e per evitare che i prezzi aumentino all'ultimo minuto. "Offriremo la possibilità di avere queste camere sia ai rivenditori stranieri che ai negozi provenienti da fuori le regioni Auvergne-Rhône-Alpes e Provence-Alpes-Côte d'Azur che parteciperanno," aggiunge Mathieu Kurtz.

Saranno previste anche navette dall'aeroporto di Lyon-Saint Exupéry per i rivenditori che arrivano in aereo. Questi sono solo alcuni dei dettagli importanti per garantire il successo della prima esperienza "Sport Achat" per questi visitatori stranieri alla loro prima partecipazione.



Contact

**Lorena RONDI**



+33(0)4.58.58.23.09



lorena@sportair.fr



[www.sport-achat.com](http://www.sport-achat.com)