

## Nowa franczyza na rynku spożywczym wypełnia lukę w segmencie premium

data aktualizacji: 2018.11.29



**Spółka Emporio Lui Dystrybucja S.A. działająca w ramach grupy IPS Holding rozpoczęła budowę specjalistycznej franczyzowej sieci stoisk i sklepów oferujących produkty spożywcze marki premium. W planach firmy jest budowa sieci na terenie całego kraju i osiągnięcie minimum 100 punktów handlowych w okresie do 36 miesięcy - dowiedział się portal wiadoscihandlowe.pl.**

W listopadzie pod szyldem Emporio Lui zostały otwarte dwa pierwsze punkty sprzedaży - w Gdyni w

Centrum Riviera i Wrocławiu w CH Borek. Jeden z nich należy do franczyzobiorcy, drugi jest punktem firmowym. Jak mówi Marius Gorsky, dyrektor generalny IPS Holding, odpowiadający za rozwój sieci Emporio Lui, w planach firmy jest budowa sieci na terenie całego kraju i osiągnięcie minimum 100 punktów handlowych w okresie do 36 miesięcy.

- Jesteśmy importerem i wyłącznym dystrybutorem. Większość producentów naszych produktów jest ze światowego rynku, skupiamy się na imporcie produktów m.in. ze Wschodu - Rosji, Uzbekistanu, Gruzji. Staramy się zaoferować takie produkty, do których dostęp jest utrudniony, albo których po prostu nie ma w Polsce, np. miody soufflé. To zapewnia nam bezkonkurencyjność - mówi w rozmowie z wiadomoscihandlowe.pl Marius Gorsky.

Firma importuje ekskluzywne produkty z różnych stron świata. Tym samym jest w stanie zapełnić lukę na polskim rynku jaka powstała przy zapotrzebowaniu na wysokiej jakości produkty, m.in. kawy, herbaty, miody, wina, słodczyce.

- Będziemy się rozwijać zarówno w formacie własnym, franczyzowym, jak i mieszanym oraz poprzez budowę sieci partnerskich. Kolejny punkt zostanie otwarty właśnie we współpracy z franczyzobiorcą, który będzie współwłaścicielem tego punktu. Struktura sieci będzie się kształtowała w przedziale takim, że około 25 proc. będą stanowić punkty własne, kolejnych 20 proc. wspólne, pozostała część - około 55 proc. będą należeć do franczyzobiorców - kontynuuje Marius Gorsky.

Na tym etapie rozwoju planuje się, że średnio co trzy tygodnie będzie przybywać po jednemu punkcie.

- Po tym, jak zostanie oddanych 55 lokalizacji, które planujemy otworzyć w galeriach handlowych chcemy otwierać sklepy stacjonarne o powierzchni około 35-45 mkw. w dużych miastach. Pracujemy już nad ich koncepcją, projektami graficznymi, elementami wizualizacji itd. Te materiały mają być gotowe do końca roku. Kolejnym etapem będzie rozwój sieci kawiarni, bo oprócz deserów pod swoim brandem mamy też kawę i herbatę - dodaje Marius Gorsky.

Źródło: <https://www.wiadomoscihandlowe.pl/artykuly/nowa-franczyza-na-rynku-spozywczym-wypelnia-luke-w,51038>