



BJÖRN PÅ TEAM SPORTIA är tredje generationens *Sporthandlare*

Vi träffade Team Sportia och Björn Norell, tredje generationen sporthandlare. - Det var min farfar Knut Norell som i slutet av 40-talet en gång startade upp verksamheten, då med namnet "Sport & Maskin". För många kunder är vi fortfarande Sport & Maskin, trots att vi har varit med i Team Sportia-kedjan som franchise ända sedan 1989. Vi har funnits i samma lokal sedan 1957, och det var Björns föräldrar, Curt och Kristina Norell, som drev butiken fram till 2010, då Björn tog över. Men det har inte varit självklart på något vis, att jag "per automatik" skulle bli tredje generationens sporthandlare berättar Björn. -Jag hade framtiden klar för mig. Efter gymnasiet flyttade jag till Luleå och pluggade till civilingenjör inom elektroteknik, och skulle börja jobba på Ericson i Gävle hade jag tänkt. Så kom svackan i telecom-branschen 2004 säger Björn.

"Positivt för vår bransch är att många människor har hittat ut i naturen, man investerar i semester på hemmaplan på ett annat sätt."

Företag: Team Sportia
Ägare: Björn Norell
Grundades: slutet av 40-talet, Björn tog över 2010
Ort: Bollnäs
Verksamhet: Sportbutik
Kontakt: 0278-133 00
 teamsportia.se
 facebook.com/teamsportiabollnas
 instagram.com/teamsportiabollnas



kunder ska känna sig välkomna och få den hjälp de behöver. Det här med att "välja rätt" är en djungel för många. Man måste alltid lyssna på kundens behov. Ta exemplet att köpa en cykel. Förr fanns det fyra segment, nu finns det massor! Det gör det svårare för kunden att välja, det blir så många olika val som ska göras. Samtidigt finns ju de kunder som är otroligt pålästa och vet exakt vad de vill ha. Så det är ju verkligen ett brett spann. Vi har en bred målgrupp, vilket gör att vi också kör marknadsföring på bred front. Traditionellt med annons i den tryckta dagstidningen, digitalannonsering på hehalsingland.se, Facebook, Instagram och vår egen webb. -Vi ska vara lokalanpassade säger Björn.

Vi i personalen brukar köra något vi kallar för "testpatrullen" några gånger per år. Då testar vi till exempel nya skidor, cyklar, eller utrustning för fjällvandring. Eller som nu senast, padel, som fullkomligen har exploderat i popularitet. Det gäller att snabbt hänga med och anpassa sortimentet. En stor utmaning för oss som sportbutik är såklart att förutspå vädret. Vädret är nämligen helt avgörande, människor vill vara ute i finvädret. Inköpen görs knappt ett år innan de landar i butik. Hur blir vintern?

mycket snö? ingen snö alls? hur ser våren och cykelsäsongen ut? finväder? mycket regn? Under vecka 3 gjordes inköpen för vintern 2022. De tidigare traditionella inköpsmässorna där man får klämma å känna på produkterna, har ersatts av digitala. Det är såklart inte alls samma känsla, men bara att gilla läget, det är lika för alla i den här pandemin säger Björn. Positivt för vår bransch är att många människor har hittat ut i naturen, man investerar i semester på hemmaplan på ett annat sätt. Det kan vara att byta till en annan cykel, eller skaffa nya skidor, eller bättre funktionskläder. Jag ser positivt på framtiden och vi kommer fortsatt att vara en "sportbutik". Vi är duktiga på skor, cykel, skidor och kommer även fortsättningsvis se till att ha sortiment av passande kläder för att utöva sporten. Att det finns en till sportbutik i stan är bara positivt, vi hjälper varandra avslutar Björn. Några tips på vägen, till dig som funderar på att starta eget. - Bestäm dig för vad du ska sälja och inte sälja, samt sätt tydliga riktlinjer t.ex. vilka man ska sponsra.

Vi från Näringslivs- och utvecklingskontoret tackar Björn för en trevlig intervju, och önskar stort lycka till i framtiden.