



## Modernización de los puntos de venta de Sprinter

### Sprinter

**Sprinter**, perteneciente a **Iberian Sports Retail Group (ISRG)**, es líder nacional de distribución de moda, calzado y complementos de deporte, y cuenta con más de 150 puntos de venta físicos en la Península Ibérica

La marca de retail nació en Valencia en 1995 en el seno de la familia Segarra y Bernad. La primera tienda se abrió ese mismo año contando con un espacio de 800 metros cuadrados. En 1996, se inició el plan de expansión en la Comunidad Valenciana y en 1999 se abrió la primera tienda con secciones técnicas. En 2011, la compañía británica **JD Sports** entró a formar parte del capital social de Sprinter. Además de marcas propias, **Sprinter también ofrece las mejores marcas del mercado tanto en moda deportiva como en marcas técnicas.**

En la actualidad, la marca de moda deportiva está apostando por crecer, gracias a la apertura de tiendas y a la transformación de establecimientos **SportZone** en puntos de venta propios. Este crecimiento se debe a la alianza de Sprinter con JD Sports y con la filial española SportZone.



### El reto

**Sprinter** tenía como objetivo llevar a cabo la **modernización de todos los puntos de venta** en las tiendas de Sprinter en España, y extrapolar este nuevo modelo tecnológico al resto de países en los que tiene presencia.

El proyecto incluye en su primera fase el despliegue y suministro de hasta 1.200 HP Point-of-Sales (POS) y periféricos asociados, necesarios para dotar de una solución innovadora, estética y funcional para el punto de venta de Sprinter, incrementando a su vez el rendimiento y el servicio técnico de valor asociado (incluyendo soporte on-site Priority Access Plus y servicio postventa personalizado) y centrado en conseguir la **mejora de experiencia del cliente final** en las tiendas de Sprinter.

“Gracias a la implicación de Claranet, la **solución HP Engage One Pro** ha sido implementada en el nuevo concepto de tienda Sprinter y Deporvillage, con el objetivo de mejorar la experiencia de nuestros empleados y clientes.”

**Juan Manuel González Valledor**  
Service Desk Area Leader - IT

## Modernización de los puntos de venta de Sprinter

### La solución

En base al estudio realizado por Claranet y HP, se planteó a Sprinter el sistema de punto de venta **All-in-One HP Engage One Pro**, un sistema de punto de venta diseñado meticulosamente para mejorar la experiencia del cliente y potenciar las operaciones comerciales esenciales. **La solución propuesta ha permitido combinar un elegante y resistente diseño junto con una potente computación**, además de ofrecer una amplia gama de opciones de implementación para poder adaptarlo en base a las necesidades específicas de los puntos de venta de Sprinter.

Con el propósito de poder aportar una solución efectiva, se establecieron los siguientes objetivos:

- Dotar a Sprinter de una **solución completa de punto de venta** en España y en aquellos países en los que tiene presencia.
- Proveer una solución basada en los equipos **HP Engage Pro** y periféricos asociados.
- Ofrecer un **servicio flexible** de suministro en función del **calendario de aperturas y renovaciones** de Sprinter.
- Entregar un servicio íntegro que incluya la garantía con **soporte on-site avanzado** (Priority Access Plus) entre 5 y 7 años.

### Beneficios

Los principales beneficios que aporta **la nueva solución propuesta para los puntos de venta de las tiendas de Sprinter**:

- **Mejora de la experiencia de cliente en tienda**, que además de otras estrategias de omnicanalidad implementadas, permite mejorar la percepción del cliente en múltiples ámbitos como rapidez de atención, imagen y estética gracias a un elegante diseño.
- Mejora en cuanto a **rendimiento, computación y ergonomía**, añadiendo un servicio técnico completo con servicio onsite avanzado.
- **Despliegue flexible y adaptado a los calendarios de aperturas y renovaciones** en las tiendas de Sprinter.