



## Just do it. Χάρη στην αφοσίωση στον άνθρωπο και στον αθλητισμό, η Nike έχει γίνει σήμερα η No. 1 εταιρεία αθλητικών ειδών και ειδών γυμναστικής στον κόσμο.

### Εταιρεία

Το παγκοσμίως αναγνωρίσιμο όνομα και εμπορικό σήμα της Nike οφείλεται στην Αρχαία Ελληνίδα Θεά Νίκη (Nike, στα Αγγλικά). Συγκεκριμένα, το 1971 ο Jeff Johnson, πρώην αθλητής και πρώτος υπάλληλος της Nike, ονειρεύτηκε τη Θεά Νίκη. Όταν εκμυστηρεύτηκε το όνειρό του στο συνιδρυτή της εταιρείας Phil Knight, εκείνος προσέλαβε μια φοιτήτρια γραφιστικής, την Carolyn Davidson, η οποία και σχεδίασε το γνωστό σε όλους σήμα της Nike, το swoosh, εμπνευσμένο από τα φτερά του αγάλματος της Νίκης της Σαμοθράκης. Από τον επόμενο χρόνο, η εταιρεία που είχαν ιδρύσει οι Bill Bowerman και Phil Knight με το όνομα Blue Ribbon Sports το 1964, μετονομάστηκε σε Nike και από τότε διαγράφει τη λαμπρή νικηφόρο πορεία που όλοι γνωρίζουμε.

Η Nike είναι σήμερα μία από τις πιο δυνατές και αναγνωρίσιμες μάρκες παγκοσμίως και η μεγαλύτερη και πιο γνωστή εταιρεία αθλητικών ειδών με παρουσία σε όλες τις γωνιές του πλανήτη. Στο σύντομο σχετικά διάστημα δραστηριοποίησης της, η εταιρεία κατάφερε να κερδίσει την εμπιστοσύνη εκατομμυρίων αθλητών σε όλο τον κόσμο.

### Αξίες-Όραμα

*"To bring inspiration and innovation to every athlete\* in the world"*

*\*If you have a body you are an athlete*

Το όραμα του ιδρυτή της εταιρείας Bill Bowerman ήταν να μπορεί να προσφέρει έμπνευση και επαναστατικά προϊόντα σε όλους τους αθλητές. Για τον Bowerman «αν έχεις σώμα είσαι αθλητής». Ακόμα και σήμερα αυτό παραμένει το όραμα της εταιρείας και η κινητήρια δύναμη πίσω από κάθε δραστηριότητα της. Όλες οι στρατηγικές και ενέργειές της έχουν σαν στόχο την ικανοποίηση των αναγκών του καταναλωτή με την προσφορά προϊόντων που φέρουν την πιο σύγχρονη τεχνολογία για μεγιστοποίηση της απόδοσής τους σε οποιοδήποτε άθλημα. Η αφοσίωση για επίτευξη μεγιστοποίησης της απόδοσης είναι ένας από τους πιο σημαντικούς παράγοντες επιτυχίας της Nike.

### Κύρια Επιτεύγματα

Εκτός από την προσφορά συνεχώς καλύτερων προϊόντων, η Nike έχει καταφέρει κάθε



επικοινωνία με το κοινό της να αποτελεί μια μοναδική εμπειρία. Όπως και η δομή των προσφερόμενων προϊόντων, η στρατηγική επικοινωνίας εστιάζει στις ιδιαίτερες ανάγκες των καταναλωτών της. Οι προτιμήσεις, τα αγαπημένα αθλήματα, ο τρόπος ζωής και οι προσωπικές ανάγκες των καταναλωτών αποτελούν μια ιδιαίτερα ενδιαφέρουσα βάση πάνω στην οποία καταρτίζονται τα πλάνα επικοινωνίας. Βασική αρχή σε αυτή την επικοινωνία με τον καταναλωτή /

αθλητή είναι η αρχή της εταιρείας να του προσφέρει την έμπνευση αλλά και τα μέσα για να βελτιώσει τη φυσική του κατάσταση αλλά και τη ζωή του γενικότερα. Έτσι, πέρα από την προσφορά των πιο καινοτομικών και ανταγωνιστικών προϊόντων σε κάθε κατηγορία, η Nike με αρωγό τις καινοτομικές εξελίξεις στους τομείς της τεχνολογίας και του διαδικτύου, προσφέρει στους καταναλωτές της τη δυνατότητα να έχουν πρόσβαση σε ένα ιδιαίτερα εκτεταμένο δίκτυο εξειδικευμένων διαδικτυακών τόπων όπου μπορούν:

- Να βρουν πληροφορίες / ενημερώσεις για όλα τα σχετικά με το άθλημα που αγαπάνε.
- Να βρουν συμβουλές & προγράμματα προπόνησης που θα τους βοηθήσουν να γίνουν καλύτεροι.
- Να δουν στοιχεία / συνεντεύξεις για τους αγαπημένους τους αθλητές.
- Να γνωρίσουν κόσμο που μοιράζεται το ίδιο πάθος με αυτούς.
- Να καταθέσουν τις απόψεις τους.
- Να ψυχαγωγηθούν.

Αυτή η διαδραστική αμφίδρομη επικοινωνία ενισχύεται από όλες τις μορφές διαφήμισης. Μέσα από τη συνεργασία της με τους καλύτερους αθλητές του κόσμου, η Nike προσφέρει κάτι παραπάνω από μια απλή ανακοίνωση κάποιου προϊόντος. Προσφέρει ιστορίες, ιστορίες ανθρώπων που προσπαθούν, που υπερβαίνουν τα όρια της ίδιας της ανθρώπινης φύσης τους.



### 1962

Ο Phil Knight είχε την ιδέα να εισάγει φθηνά αθλητικά υποδήματα υψηλής τεχνολογίας στις Η.Π.Α. από την Ιαπωνία.

### 1964

Ο Bill Bowerman και ο Phil Knight δημιουργούν την Blue Ribbon Sports.

### 1965-66

Ο πρώην αθλητής και πρώτος υπάλληλος της Nike, Jeff Johnson, ανοίγει το πρώτο κατάστημα της BRS στη Santa Monica.

### 1971

Ο Jeff Johnson ονειρεύεται την αρχαία Ελληνίδα Θεά Νίκη (Nike). Η Carolyn Davidson σχεδιάζει το γνωστό σε όλους σήμα της Nike, το swoosh.

### 1972

Η Blue Ribbon Sports μετονομάζεται σε Nike. Η Nike, κάνει το ντεμπούτο της στους προκριματικούς των Ολυμπιακών Αγώνων.

### 1973

Ο Steve Prefontaine, δρομέας από το Πανεπιστήμιο του Oregon, γίνεται ο πρώτος αθλητής με χορηγό τη Nike.





Ιστορίες για ανθρώπους που καταφέρνουν να κάνουν την υπέρβαση και να ανέβουν σε κάποιο ανώτερο επίπεδο.

Η επικοινωνία της Nike με το κοινό της όμως συμπληρώνεται σε μεγάλο βαθμό και από ένα εκτεταμένο πρόγραμμα έντυπης επικοινωνίας μέσω των πιο δημοφιλών μέσων του κάθε κλάδου. Οι καταναλωτές μπορούν συνεχώς να ενημερώνονται μέσα από στοχευμένα άρθρα για τα προϊόντα της Nike, τις τεχνολογίες που αυτά εισαγάγουν καθώς και τα σημεία πώλησής τους.

### Αγορά

Η Nike Hellas, ενισχύοντας περαιτέρω αυτές τις προσπάθειες και εστιάζοντας στις ανάγκες των Ελλήνων καταναλωτών, εφαρμόζει ένα πλάνο στήριξης και ανάπτυξης των πιο αγαπημένων κατηγοριών αθλημάτων στη χώρα (ποδόσφαιρο, μπάσκετ, τρέξιμο, γυναικείο fitness). Στηρίζοντας τους καταναλωτές / αθλητές δημιουργεί τις κατάλληλες συνθήκες για να τους δώσει τη δυνατότητα να απολαύσουν τα αγαπημένα τους αθλήματα μέσα από δημιουργικές εκδηλώσεις που ενώνουν τους καταναλωτές, μεταδίδοντάς τους όλη την ενέργεια της εταιρείας. Σε αυτό το



πλαίσιο η Nike έχει ξεκινήσει μια σειρά αγώνων δρόμου, τα Nike Runs, όπου οι φίλοι του τρεξίματος έχουν τη δυνατότητα να έρθουν κοντά απολαμβάνοντας ευχάριστες διαδρομές. Ειδικοί συνεργάτες και δώρα για τους συμμετέχοντες και νικητές συμπληρώνουν τις συνθήκες για ξεχωριστά αθλητικά πρωινά.

Η Nike Hellas διαθέτει ειδικό Τμήμα Προστασίας Σήματος, για την καταπολέμηση των παραποιημένων προϊόντων το οποίο φροντίζει ώστε τα απομιμητικά προϊόντα να κατάσχονται και οι παράνομοι έμποροι να διώκονται. Δεδομένου ότι τα απομιμητικά προϊόντα στερούνται των τεχνολογιών της Nike και μπορούν ακόμη να θέσουν σε κίνδυνο την ασφάλεια των καταναλωτών, είναι σημαντικό οι καταναλωτές να απευθύνονται στα εξουσιοδοτημένα καταστήματα της Nike. Τα καταστήματα

αυτά φέρουν την ειδική σήμανση –που ανανεώνεται κάθε χρόνο– στη βιτρίνα τους. Επίσης, για την καλύτερη ενημερωσή τους, οι καταναλωτές μπορούν να απευθύνονται στη Nike Hellas για το επίσημο δίκτυο των εξουσιοδοτημένων καταστημάτων.

### Προϊόντα-Υπηρεσίες

Ένα ιδιαίτερα σημαντικό κομμάτι της επικοινωνίας αποτελεί το σημείο πώλησης. Η Nike διαθέτει ένα πολύ εκτεταμένο δίκτυο καταστημάτων πώλησης. Η πλήρης γκάμα, οι ολοκληρωμένες προτάσεις, το εξειδικευμένο και ικανό να δώσει λύσεις προσωπικό και η ατμόσφαιρα που αποπνέει όλη την ενέργεια της μάρκας, δημιουργούν τις κατάλληλες συνθήκες για μια μοναδική εμπειρία.

Μέσα από αυτή τη δομή αλλά και την τμηματοποίηση των προϊόντων ανά κατηγορίες (Running, Football, Woman, Nike Sportswear, Basketball, Kids) οι ανάγκες των καταναλωτών αντιμετωπίζονται με καλύτερο και πιο εξειδικευμένο τρόπο. Η κατηγοροποίηση αυτή αποτελεί ακόμα μια απόδειξη αφοσίωσης της Nike στη μέγιστη ικανοποίηση των αναγκών του κοινού της.

### Πρόσφατες Εξελίξεις

Με την έναρξη λειτουργίας της Nike European Operations Netherlands (NEON) στην ελληνική αγορά και τη δημιουργία της Nike Hellas το 2005, ως τοπικού φορέα υποστήριξης της μητρικής εταιρείας σε επίπεδο μάρκετινγκ και άλλων υπηρεσιών, εφαρμόστηκε η πολιτική εναρμόνισης των τιμών με τον Ευρωπαϊκό μέσο όρο. Έτσι, σε σχέση με το παρελθόν, σημειώθηκαν σημαντικές μειώσεις στις τιμές παπουτσιού, ρούχου και αξεσουάρ, με αποτέλεσμα οι τιμές να έχουν πλέον εναρμονιστεί με τις αντίστοιχες της Ευρώπης. Η πραγματική τελική τιμή ραφίου στον καταναλωτή παρουσιάζει πλέον πολύ μικρές διαφοροποιήσεις από χώρα σε χώρα λόγω διαφορών στο ΦΠΑ και στο περιθώριο κέρδους του λιανέμπορου.

Σε συνδυασμό με τις χαμηλότερες τιμές, η εταιρεία προσέφερε στους καταναλωτές τη δυνατότητα να επιλέγουν μέσα από μία πολύ μεγάλη γκάμα προϊόντων τα οποία τοποθετούνται σε επιλεγμένα σημεία πώλησης. Με κατάλληλες ενέργειες υλοποιήθηκε το μοντέλο επιλεκτικής διανομής της Nike, σύμφωνα με το οποίο, ο καταναλωτής μπορεί να βρει το κατάλληλο προϊόν στο αντιστοίχου ύφους κατάστημα. Πιο συγκεκριμένα, καθαρά αθλητικά προϊόντα σε καταστήματα αθλητικού προορισμού, προϊόντα μόδας σε προορισμούς μόδας κλπ.



### Η Nike συνεργάζεται με την οργάνωση (RED)™ στον αγώνα ενάντια στην εξάπλωση του AIDS στην Αφρική

Την παραμονή της Ημέρας κατά του AIDS, 1η Δεκεμβρίου 2009, στο Λονδίνο, ορισμένοι από τους καλύτερους ποδοσφαιριστές στον κόσμο βρέθηκαν δίπλα στον Βοπο για την ανακοίνωση της συνεργασίας ανάμεσα στη Nike Inc και την οργάνωση (RED). Η συνεργασία συνίσταται αφ' ενός στην εξασφάλιση κεφαλαίων για την υποστήριξη προγραμμάτων επιμόρφωσης και ιατροφαρμακευτικής περιθαλψής και αφ' ετέρου στην επιστράτευση της δύναμης του αθλητισμού για να παροτρύνει τους νέους σε ολόκληρο τον κόσμο να συμμετάσχουν στον αγώνα ενάντια στο AIDS στην Αφρική. Κεντρικό σύνθημα: "Lace Up. Save Lives". Το 100% των κερδών από τις πωλήσεις των κορδονιών (Nike)RED θα διανεμηθεί στο Διεθνές Ταμείο (Global Fund) για τον Αγώνα κατά του AIDS, της Φυματίωσης και της Ελονοσίας και σε κοινωνικές πρωτοβουλίες με βάση το ποδόσφαιρο που παρέχουν ενημέρωση για την πρόληψη της προσβολής από τον ιό HIV/AIDS.

[www.nike.com](http://www.nike.com)

### Ίσως δεν γνωρίζατε ότι...

Ο Bill Boweman, προπονητής στο Πανεπιστήμιο του Oregon έκανε γνωστό το jogging στην Αμερική, αλλά δίδαξε και τους αθλητές του να αναζητούν παντού το ανταγωνιστικό πλεονέκτημα. Ο Phil Knight ήταν φοιτητής λογιστικής στο Πανεπιστήμιο του Oregon και δρομέας μέσω των αποστάσεων υπό την καθοδήγηση του Boweman. Οι δυο τους ένωσαν τις δυνάμεις τους και το αποτέλεσμα είναι η Nike, η πιο γνωστή και αγαπημένη μάρκα αθλητικών ρούχων και υποδημάτων.

Η πρωτοποριακή τεχνολογία των προϊόντων της Nike συνδέεται με την ιστορία των αθλητών με τους οποίους συνεργάστηκε η Nike όλα αυτά τα χρόνια, όπως οι: Michael Jordan, John McEnroe, Serena Williams, Rafa Nadal, Cristiano Ronaldo, James Lebron, Tiger Woods και Lans Armstrong.

Στη Nike, επιδιώκουμε τη νίκη - τίποτα λιγότερο. Αποστολή μας είναι «να δώσουμε έμπνευση και καινοτομία σε κάθε αθλητή\* στον κόσμο».

«Αν διαθέτεις σώμα, είσαι αθλητής», Bill Boweman.

## 1985

Ο Michael Jordan, νεαρός τότε παίκτης του NBA, υπογράφει συμβόλαιο με τη Nike και λανσάρει τα νέα Air Jordan. Η Nike παίρνει το προβάδισμα στα παπούτσια για μπάσκετ.

Τα πρώτα ρούχα και παπούτσια street wear είναι επίσης γεγονός.

## 1988

Το σλόγκαν «Just do it» αποτελεί μια από τις πιο επιτυχημένες διαφημιστικές εκστρατείες στην ιστορία.

## 2005

Η Nike Hellas ιδρύεται με σκοπό να αυξήσει το επίπεδο ποιότητας συνεργασίας με τους πελάτες της και να υποστηρίξει αθλητές και ομάδες.