

CONTACT PRESSE

Valeur D'image
Caroline MARTIN
Attachée de presse
Tél. : +33 (0)4.76.70.93.54
Mobile : +33 (0)6.76.81.20.21
E-mail : c.martin@valeurdimage.com

Kaorigin lance son offre aux professionnels Les skis personnalisés comme vecteur d'image de marque

St Laurent du Pont, le 24 Juin 2008 – L'accueil positif du grand public a encouragé l'équipe de Kaorigin à imaginer une offre originale et adaptable pour toutes les entreprises soucieuses de marquer les esprits à travers des supports de communication originaux et impactants, qui n'ont jamais été utilisés jusqu'à présent : elle propose désormais aux marques et aux stations de réaliser des séries de skis et snowboards customisés à la demande. En s'attaquant à un marché de niche encore inexploité, Kaorigin mise sur sa capacité technique et sur son adaptabilité pour faire la différence auprès d'annonceurs et de clients en constante recherche d'innovation.

En permettant aux marques comme aux entreprises de faire réaliser leurs propres skis ou snowboards customisés à leurs couleurs, et issus de marques phares du marché, Kaorigin élargit le champ du possible, sur deux axes principaux :

Commercialisation de séries limitées :

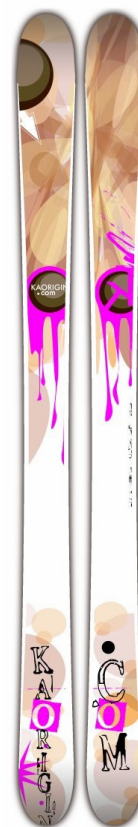
L'enseigne ou la marque peut faire décorer skis ou snowboards à ses couleurs et proposer ensuite cette série à la vente dans son réseau commercial, avec un investissement limité, et sur des quantités ajustables, permettant de limiter le risque au niveau du stock. A noter que pour les marques éloignées du sport, mais touchant une clientèle sensible à ce type d'activité et très liées affectivement à la marque, proposer du matériel de glisse personnalisé peut représenter un produit de vente complémentaire valorisant et générateur d'image de marque.

Séries évènementielles :

Lancement d'un nouveau produit, valorisation d'une opération promotionnelle en période d'hiver, récompense des meilleurs collaborateurs, partenaires commerciaux ou clients, autant d'opportunités de véhiculer l'image d'une entreprise en marquant les esprits.

Pour environ 15 à 20% de plus par rapport au prix public du modèle de ski choisi, avec des tarifs étudiés selon la quantité demandée, Kaorigin permet de réaliser des séries allant de 1 à 500 pièces. Capable de fabriquer et de livrer sur des délais à partir d'une semaine, Kaorigin offre donc souplesse et réactivité aux annonceurs.

Pour le moment, les stations et les constructeurs automobiles s'intéressent de près à cette offre d'un genre nouveau. Kaorigin vise également les marques haut de gamme et la grande distribution spécialisée, et s'est donné comme objectif des quantités proches de 1000 paires de skis en 2009/2010 concernant son offre B to B, qu'elle compte atteindre grâce à des partenariats avec des agences de communications et des régies publicitaires.



En savoir plus sur Kaorigin :

SAS au capital de 315 000 Euros – siège : ZA des Granges – SAINT LAURENT DU PONT ISERE.

Lancé en septembre 2007 par Jacques Lacroix, issu de la R&D de Rossignol et Jean-Marie Martin, auparavant responsable B to B chez MGE, la société Kaorigin a déjà fait parler d'elle en remportant le concours du Salon des Entrepreneurs organisé en juin dernier à Lyon. Jacques Lacroix et Jean-Marie Martin sont Lauréats 2007 du Réseau Entreprendre Isère.

www.kaorigin.com permet aux internautes de choisir à la fois leur matériel et le design de leur choix parmi une bibliothèque de plus d'une centaine de décors originaux réalisés par des designers graphiques indépendants aux horizons artistiques totalement différents. Les entreprises peuvent également confier à l'équipe graphiste de Kaorigin l'adaptation de leurs propres créations au matériel proposé sur le site. Rossignol, Dynastar, Blacksmith ou encore Zag, telles sont les marques qui sont distribuées sur www.kaorigin.com. Une caution de choix quant à la fiabilité et à la technicité du matériel une fois décoré.