

CLUBES

El Chelsea FC se alía con Fanatics para acelerar las ventas de su tienda online

El club de la Premier League ha encargado la explotación de su portal de comercio electrónico al grupo estadounidense, que en España trabaja con Real Madrid y Valencia CF, entre otros.

Palco23
3 sep 2018 - 13:48

El Chelsea FC se alía con Fanatics para acelerar las ventas de su tienda online

El Chelsea FC quiere acelerar en el canal online. Dos años después de la entrada en vigor de su contrato con Nike, el club de la Premier League ha decidido buscar un segundo aliado en el ámbito del *merchandising*. Desde ahora, el grupo estadounidense Fanatics se encargará del portal de comercio electrónico de los **blues** tras firmar un contrato a largo plazo. De esta manera, se complementará la visibilidad que la marca del *Swoosh* ya le da en sus plataformas.

“La red de centros de distribución nacionales e internacionales de Fanatics garantizará la entrega rápida de mercancías en todo el mundo, independientemente de dónde, cuándo o con qué dispositivo compre”, señala el equipo de fútbol sobre una de las claves de este acuerdo. En este portal, además de las prendas de Nike, se incluirán todos los artículos oficiales de la entidad, tanto del equipo masculino como el femenino.

“Estamos entusiasmados de trabajar con Fanatics, en tanto que buscamos mejorar nuestra experiencia de compra online para satisfacer las necesidades de nuestra creciente base de seguidores en todo el mundo”, ha señalado el director comercial de Chelsea FC, Chris Townsend. “Estamos entusiasmados de comenzar la siguiente fase de nuestra asociación”, ha añadido Steve Davis, responsable internacional del grupo americano.

Este acuerdo busca maximizar aún más el contrato con Nike, el más importante en la historia del club y que le supone unos ingresos anuales de 60 millones de libras (66,9 millones de euros). Para optar a ese acuerdo tuvo que rescindir de forma anticipada la relación con Adidas, que le obligó a pagar una indemnización de 80 millones de euros. De ahí que en 2015-2016 cerrara con unas pérdidas por ese importe, frente al beneficio neto de 15,3 millones de libras (17,2 millones de euros) que logró en 2016-2017

