



Pressmeddelande från Favoptic AB, 2009-11-08

Jönköping och Norrköping lika trendigt som Stureplan

Jönköping och Norrköping ligger hack i häl på Stockholms trendighet. I alla fall vad gäller köp av trendiga glasögonbågar. Nätuppsäckaren Favoptics undersökning visar att flera mindre städer är lika trendkänsliga som Stockholm. Den visar också att det har blivit trendigare att bära glasögon då försäljningen av bågar med fönsterglas ökar.

Favoptic har sålt glasögon på nätet i nio år och har flera hundra tusen kunder i Sverige, Norge, Finland och Tyskland. I en nyligen genomförd undersökning bland kundstocken visar det sig att det inte bara är på Stureplan i Stockholm som de moderiktiga glasögonkonsumenterna finns.

Av Favoptics trendsortiment säljer man lika mycket till konsumenter i exempelvis Jönköping och Norrköping, som man gör till Stockholmare. Närmare 16 procent av glasögonköparna i Jönköping och Norrköping köper trendbågar. Samma siffra för Stockholm ligger på 17 procent. Snittet för övriga Sverige är ett par procent under, cirka 13 procent köper av trendsortimentet.

Fönsterglas ökar:

Det är inte bara de som verkligen behöver glasögon som köper. I Favoptics undersökning visar det sig även att en på tjugo kunder köper glasögonbågar med fönsterglas. För några år sedan var det en på hundra.

"Vi gör dessa miniundersökningar då och då för att lära oss mer om våra kunder och deras beteenden. Vi kan inte tolka resultatet på något annat vis än att det är så trendigt att ha glasögon att man vill bära dem, utan att ha ett behov av dem. Sedan spelar det såklart roll att vi i branschen blivit duktigare på att snappa upp och följa trender", säger Carl Erik Eriksson, VD och grundare av Favoptic.com.

www.favoptic.com

För mer information kontakta:

Carl Erik Eriksson
070-777 0910
carl.erik@favoptic.com

Om Favoptic:

Favoptic grundades 2000 av Carl Erik Eriksson, en äkta entreprenörssjäl som egentligen är barnkirurg. Affärsidén är att sälja glasögonbågar via Internet och erbjuda bra kvalitet till mycket fördelaktiga priser genom att utesluta mellanhänder såsom grossister och optikerbutiker. Företagets affärsmodell är att kunderna fritt får låna hem bågar och sedan beställa utan att betala förrän de bestämt sig för att behålla sina färdiga glasögon. Idag har man flera hundra tusen kunder i Sverige, Norge, Finland, Danmark och står inför en expansion i Tyskland. Läs mer på www.favoptic.com