

Showroomprive cresce a livello europeo

Il sito italiano protagonista con già 5.5 milioni di Euro di fatturato nei sei mesi successivi al lancio

Milano, marzo 2012 – Showroomprive è una delle più importanti realtà del mercato europeo nelle vendite private online e vanta più di 10 milioni di membri in Europa, con un fatturato complessivo che nel 2011 è stato pari a 180 milioni di euro (+39% rispetto al 2010). Lanciato ad inizio estate anche in Italia, vanta a fine 2011 550 mila membri, più di 100 mila ordini e 5.5 milioni di euro di fatturato nel nostro Paese.

Un 2011 internazionale

Il club online di vendite ad evento ha comunicato oggi i dati complessivi relativi al 2011. Un 2011 positivo, con la crisi che probabilmente ha influito sul comportamento d'acquisto visto che sempre più persone cercano un modo per risparmiare in modo intelligente senza rinunciare alla qualità e ai brand più in voga.

“I risultati del 2011 si sono rivelati in linea con le nostre aspettative, con un consolidamento del business in Francia e uno slancio all'internazionalizzazione” ha dichiarato **Thierry Petit, CEO e fondatore di Showroomprive**. *“Nel 2012 ci concentreremo su una forte crescita internazionale, con il lancio dei siti in Olanda, Portogallo, Belgio, Scandinavia, Polonia e Germania”*.

Parola d'ordine: innovazione

Ma i risultati non passano solo da nuove aperture, quanto anche da forti investimenti in innovazione. Il 2012 sarà infatti un anno ricco di progetti a supporto della crescita produttiva, volti a migliorare sempre più la qualità del servizio offerto ai propri membri.

Uno dei punti fondamentali per lo sviluppo del 2012 è la logistica: il gruppo francese infatti ha annunciato forti investimenti per ottimizzare i tempi di consegna riducendo l'attesa del proprio ordine in modo significativo e per ingrandire lo spazio del magazzino e, quindi, assicurare una produzione maggiore.

Il mobile-commerce secondo Showroomprive

Altro punto fondamentale è il potenziamento del mobile-commerce, l'ultima frontiera dello shopping online. Il mobile-commerce è un mezzo utile per i siti di vendite-evento come Showroomprive, dove per l'acquisto è fondamentale sfruttare la propria presenza nella Rete in un preciso istante per poter cogliere al volo un'occasione. Solo nel 2011, il 12% del fatturato totale dell'azienda è arrivato proprio dal Mobile, e le applicazioni per iPad e iPhone lanciate in Italia a fine anno oltre all'applicazione Android lanciata a fine febbraio 2012 e già presenti sul mercato europeo garantiranno un maggior traffico e consumi permettendo l'accesso tramite tutti gli smartphone.

Prospettive per il 2012: 250 milioni di euro di fatturato, di cui il 20% all'internazionale

Per il 2012, Showroomprive attende un aumento delle iscrizioni al sito e un conseguente incremento del fatturato del 38% a livello europeo, raggiungendo quindi 250 milioni di euro. L'ambizioso obiettivo sarà sostenuto da una maggiore attenzione rivolta alla pubblicità e alla comunicazione, per ampliare la visibilità del brand e confermarsi come voce autorevole nel panorama dell'e-commerce e

showroomprive • it

dello shopping online. Importanti gli investimenti che verranno realizzati nella logistica e nei nuovi progetti rivolti a soddisfare sempre al meglio le esigenze delle marche partner e dei membri del club.

*“Nel 2012 l’Italia avrà sempre più importanza nella strategia complessiva di Showroomprive, considerando soprattutto la presenza di grandi brand del mondo della moda e del design presenti sul territorio nazionale” ha dichiarato **Stefano Zanetti, Responsabile Marketing Showroomprive Italia.** “Già nel 2011 i nostri 500 mila membri hanno dimostrato di apprezzare molto la nostra offerta ed i nostri servizi, confermando inoltre la tendenza positiva del settore e-commerce nel mercato italiano. Per il prossimo anno quindi le aspettative sono più che promettenti: prevediamo di triplicare il numero dei nostri membri e di raggiungere quota 1.5 milioni, per un totale di circa 25 milioni di fatturato solo in Italia”.*

A proposito di Showroomprive

Lanciato nel 2006, Showroomprive è una delle realtà più importanti nel mercato delle vendite private online.

Il sito organizza per i suoi membri vendite esclusive sui prodotti di grandi marche (prêt-à-porter, cosmetici, viaggi, decorazioni, etc), offrendo forti sconti (in media il 70% di sconto). Ad agosto 2010, il fondo d’investimento Accel Partners, primo nel settore di Internet e delle nuove tecnologie, ottiene una quota di minoranza nel capitale di Showroomprive.

La società ha registrato nel 2011 un fatturato di 180 milioni di euro e conta oggi 300 collaboratori. Con più di 3.500.000 ordini nel 2011 e circa 1.200 vendite al pubblico ogni anno, Showroomprive è diventato un attore fondamentale nel mercato delle vendite private e rappresenta l’unione perfetta delle competenze nel settore dell’e-commerce e in quello dello destoccaggio.

<http://www.showroomprive.it/accueil.aspx>

Per ulteriori informazioni:

Showroomprive

Virginia Hernandez - +34 91 524 74 73 virginia.hernandez@showroomprive.com