

Showroomprive: aumento del 50% del fatturato nei primi 6 mesi del 2013

- **Il Mobile Commerce, lo sviluppo internazionale e la campagna TV rafforzano questa crescita superlativa**
- **Showroomprive prevede di raggiungere un fatturato di 350 milioni di euro nel dicembre 2013 e di continuare a crescere fino ai 500 milioni al termine del 2014**

Milano, 22 luglio 2013 - Showroomprive conferma la sua posizione come attore chiave nel settore della moda online, con un aumento del fatturato del 50% nel semestre 2013, rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente. La compagnia, che già aveva incrementato il suo fatturato del 60% nel 2012, è più vicina che mai al raggiungimento del suo obiettivo di commercio di 350 milioni di euro indicato dal CEO Thierry Petit per la chiusura dell'esercizio 2013. Showroomprive, si conferma come uno dei leader del commercio elettronico globale e l'Italia rappresenta il 50% del fatturato al di fuori dei confini francesi dell'impresa.

Questa crescita eccezionale è il risultato dell'implementazione di tre strategie:

Il Mobile Commerce:

Canale chiave per lo sviluppo del commercio online e che **rappresenta il 20% delle vendite e il 30% delle visite in Italia**. *“In breve tempo, gli smartphone e i tablet canalizzeranno praticamente tutto il traffico di Internet”* sottolinea Thierry Petit. *“Investiamo molto in questo tipo di strumenti per offrire un'esperienza d'acquisto che superi le aspettative del consumatore e per continuare ad aumentare le vendite con questo canale. Abbiamo degli obiettivi molto ambiziosi per il 2014: **fatturare 500 milioni di euro** contando sulla grande penetrazione dell'm-Commerce, che va ad unirsi alla nostra visione del modello di commercio, nel quale le marche e il loro sviluppo nel mercato attraverso Showroomprive, occupano il centro nevralgico della nostra attività”*.

La notorietà della marca “Showroomprive” sospinta dalla campagna TV:

Lo spot trasmesso in Italia nelle champagne di aprile 2013 e novembre 2012 ha offerto dei risultati più che positivi per Showroomprive. La notorietà della compagnia è aumentata

enormemente tra il pubblico obiettivo, e ciò ha implicato un incremento diretto nel numero di soci registrati su www.showroomprive.it e degli acquirenti.

La Crescita Geografica:

La **Polonia** sarà il prossimo mercato che si aggiungerà alla lista di 7 paesi nei quali opera la compagnia. L'e-Commerce ha registrato una forte crescita negli ultimi mesi in questo paese, che si profila come uno degli stati con maggior potenziale per il commercio online in Europa e un avamposto nella strategia della compagnia prima di espandersi verso altri mercati dell'Europa dell'Est. Oltre alla Polonia, il **Brasile** si trova sotto la lente d'osservazione di Showroomprive e la compagnia sta valutando l'avvio delle operazioni anche nel mercato carioca. Showroomprive opera attualmente in sette mercati europei.

I **servizi B2B per le marche partner**, la **selezione di campagne** di vendita sul sito, e il puntare sull'**innovazione** sono altri fattori chiave che spingono fortemente verso una crescita della compagnia.

A proposito di Showroomprive



Showroomprive distribuisce più di 1.650 marchi italiani e internazionali in Italia, Francia, Portogallo, Spagna, Regno Unito, Belgio e Paesi Bassi. Showroomprive ha 13 milioni di membri e ha realizzato un fatturato di 250 milioni di euro nel 2012, di cui il 25% proviene dal mobile.

Nel 2013 Showroomprive viene insignito del Primo Premio, categoria assoluta, al Netcomm eCommerce Award 2013, come miglior sito di e-commerce italiano. Nella stessa edizione si aggiudica anche il premio come miglior sito della categoria Abbigliamento e Accessori.

In Italia, attualmente vanta più di 1.6 milioni di membri, per un fatturato che nel 2012 ha raggiunto i 20 milioni di euro. Showroomprive.com ha una squadra in crescita di oltre 500 dipendenti, con uffici a Parigi e Madrid e 5 centri operativi logistici per un totale di 70.000 m2.

Showroomprive è inoltre l'unico club di vendite private in Europa che propone il servizio "Consegna Express in 72 ore" in tutti i paesi in cui opera.

Le vendite di Showroomprive vengono aggiornate ogni 4 o 5 giorni e offrono il meglio delle collezioni donna, uomo e bambino, accessori, arredi e prodotti per la casa, cosmetici e prodotti di bellezza, gastronomia, attrezzature sportive, materiale audiovisivo e hi-tech.

Per ulteriori informazioni e per gestione interviste

Virginia Hernandez

virginia.hernandez@showroomprive.com

Marta Panera

marta.panera@showroomprive.com

Paolo Minucci

comunicazione@showroomprive.com