

## Giovani e ambiziosi imprenditori dell'e-fashion approdano in Italia

C'è chi lo chiama 'l'affascinante mondo della moda', ma in realtà si potrebbe parlare al plurale: fare shopping oggi è un'esperienza che si può gustare tranquillamente da casa propria.

Showroomprive, una delle più importanti realtà del mercato europeo nelle vendite private online che vanta già più di 6 milioni di membri, ha annunciato infatti il lancio della versione italiana del proprio sito. Fondata nel 2006 in Francia da Thierry Petit, l'ideatore del primo "price robot" – il sistema di ricerca automatica del miglior prezzo- e dall'imprenditore con oltre vent'anni di esperienza nel settore del destocking e delle vendite al pubblico David Dayan, Showroomprive propone articoli di moda (uomo, donna e bambino), accessori, prodotti enogastronomici, high-tech, decorazioni e attrezzature domestiche delle migliori marche con sconti che vanno dal 30% all'80%.

Dopo i positivi risultati raggiunti in Francia e con "i migliori prodotti delle migliori marche al miglior prezzo del mercato", Showroomprive.it si pone ambiziosi obiettivi anche per l'Italia, dove intende raggiungere 1 milione di membri per la fine del 2011 e un giro d'affari di 10 milioni di euro. E che moda sia quindi, senza code e senza pesanti pacchetti da portare.

**Thierry Petit, Fondatore e CEO di Showroomprive**, ha dichiarato: "Il 2010 ha permesso di consolidare la nostra azienda grazie al deciso sviluppo dell'offerta, del servizio clienti e della logistica. Oggi, Showroomprive propone non solo articoli di moda o di cosmetica, ma anche prodotti enogastronomici, decorazioni, high-tech e tanto altro ancora. Il 2011 continua a fare leva sugli strumenti che hanno contribuito a rendere il 2010 un anno memorabile. Ma il nostro impegno non è soltanto rivolto ad aumentare la nostra offerta in senso quantitativo, ma anche qualitativo. Per questo vogliamo che anche i consumatori italiani possano godere di tutti i vantaggi che la nostra società mette a disposizione degli utenti, che sono stati, sono e continueranno a essere la nostra risorsa strategica più importante".

"Ciò che caratterizza la nostra azienda è la nostra offerta: sono più di 20 anni che coltiviamo delle eccellenti relazioni con le grandi firme italiane, francesi ed internazionali proponendo i loro prodotti a prezzi che sfidano la concorrenza. La nostra priorità è duplice: da un lato proporre alle marche una **soluzione personalizzata, efficace e discreta di destoccaggio** e dall'altro offrire ai consumatori **un'esperienza di acquisto facile e sicura**, con articoli che piacciono per la loro qualità e per il loro prezzo competitivo" spiega **Philippe Limes, Country manager Italia di Showroomprive**.

“Dopo il positivo esempio francese, abbiamo replicato il nostro servizio post-vendita anche in Spagna e in Inghilterra, riscontrando la piena fiducia e soddisfazione dei nostri utenti”.

L'arrivo in Italia di Showroomprive.it si pone l'obiettivo di raggiungere **1 milione di membri e un giro d'affari di 10 milioni di euro per la fine del 2011**. Nei prossimi mesi l'azienda realizzerà campagne attraverso Google e altre piattaforme, nonché una campagna di relazioni pubbliche e diversi eventi per aumentare la sua visibilità.

#### ❖ *Un'offerta per tutti i gusti e tutti gli stili*

La chiave del successo di Showroomprive risiede **nell'esperienza del team che l'ha fondato** e che lo differenzia da qualsiasi altro sito di vendite private online in Italia. L'esperienza dei soci fondatori Thierry Petit e David Dayan nel settore dell'online e delle vendite private rende Showroomprive un'azienda unica nel suo stile, che vanta contatti importanti sia nel settore della moda sia in quello del retail.

Grazie a questa sviluppata rete di relazioni, Showroomprive propone ai propri utenti i **“migliori prodotti delle migliori marche al miglior prezzo del mercato”**, con sconti che vanno dal 30% all' 80%.

#### ❖ *I numeri di Showroomprive:*

- **130 milioni di euro di fatturato registrato nel 2010;**
- Più di **6 milioni di membri**, con oltre 200.000 nuovi utenti al mese;
- Circa **2.300.000 ordini registrati nel 2010** e più di **1.200 vendite al pubblico ogni anno;**
- **150 milioni di pagine visitate ogni mese**, con un tasso di fidelizzazione tra i più alti del settore: in media **5 ordini per utente;**
- **300 collaboratori** nel settore della logistica, del marketing e delle vendite;
- Area magazzini per un totale di **35.000 m2** suddivisi in 2 località.

#### *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 2010 un fatturato di 130 milioni di euro e conta oggi 300 collaboratori. Con più di 2.300.000 ordini nel 2010 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.

**Per ulteriori informazioni:**

#### **Ufficio stampa EDELMAN**

Chiara Migliardi – Edelman – 02.63116.213 – [chiara.migliardi@edelman.com](mailto:chiara.migliardi@edelman.com)

Michele Maschio – Edelman – 02.63116.256 – [michele.maschio@edelman.com](mailto:michele.maschio@edelman.com)

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