



L'Italia si posiziona come un mercato principale per Showroomprive con 20 milioni di fatturato nel 2012 e un incremento globale del 60% rispetto all'anno precedente

Nel 2012 Showroomprive raggiunge 250 milioni di fatturato in Europa di cui 20 in Italia, confermandosi tra i protagonisti delle vendite private online

26 febbraio 2013 - Showroomprive si conferma uno dei protagonisti internazionali del commercio elettronico on-line e delle vendite private, raggiungendo nel 2012 un fatturato di 250 milioni a livello internazionale, con un incremento del 60% rispetto al 2011. Nello stesso periodo, Showroomprive ha riscosso in Italia un forte apprezzamento dei suoi membri fatturando 20 milioni di euro. 13 milioni di membri a livello europeo di cui più di 1 milione in Italia in soli 18 mesi dal lancio, 350 milioni di pagine visitate, 15 milioni di prodotti venduti e più di 4,5 milioni di ordini di acquisto confermano il suo successo, supportato anche dal canale mobile che ha indiscutibilmente contribuito generando il 20% del fatturato nell'ultimo anno.

Il successo ottenuto dalla società nel 2012 si basa su una strategia ben definita, basata su cinque fattori chiave:

- **L'offerta di Brand internazionali ed italiani:**
Showroomprive conferma il suo impegno nell'ampliare la gamma di categorie e prodotti, puntando particolarmente al settore "Moda" che attualmente ricopre il 70% del fatturato;
Altre categorie merceologiche sono in corso di potenziamento come l'offerta per i bambini per la quale le clienti italiane di Showroomprive sono particolarmente attratte.
- **La notorietà del brand Showroomprive:**
Per la prima volta in Italia, Showroomprive ha investito nella realizzazione di una campagna pubblicitaria televisiva, che ha contribuito in modo significativo allo sviluppo della sua notorietà presso il grande pubblico.
- **Sviluppo internazionale:**
Dal 2006, anno della fondazione, Showroomprive ha aperto altre versioni del sito in tutta Europa, tra cui la Spagna (2010), il Regno Unito e l'Italia (2011), il Portogallo, l'Olanda e il Belgio nel corso del 2012. Nuove aperture sono previste per il 2013.

showroomprive • it

- **Il Mobile Commerce:**

Il mobile è un canale strategico per Showroomprive, che rappresenta il 20% del fatturato e il 30% del traffico generato in Europa. Questo è il risultato delle applicazioni lanciate dalla società per Iphone; Ipad e Androide.

- **L'innovazione dei servizi:**

L'azienda ha investito molto nella logistica per soddisfare al meglio le esigenze dei propri clienti e migliorare i tempi delle consegne, introducendo una grande novità a livello europeo nel settore delle vendite private online: la Consegna Rapida in 72 ore. Questo servizio è disponibile per il 40% circa delle vendite sul sito.

2013: Gli obiettivi di Showroomprive

Per quanto riguarda il futuro, **Thierry Petit, CEO e co-fondatore di Showroomprive** spiega: *"I cinque fattori chiave del successo registrato nel 2012 saranno i punti fermi della nostra strategia anche nel 2013, anno in cui continueremo ad aprire nuove mercati in Europa (prossima apertura prevista in Polonia) e a investire nella logistica. L'Italia è un mercato fondamentale per Showroomprive per due motivi: lato business permette alla società di legare accordi commerciali con i brand italiani apprezzati in tutto il mondo per il loro stile e qualità, e i nostri clienti italiani apprezzano molto i vantaggi delle vendite private. Continueremo ad investire su questo paese in quanto le risposte dei nostri consumatori sono molto positive ed i risultati lo confermano"*.

"Il settore delle vendite private in Italia è competitivo e ben conosciuto dai consumatori italiani", afferma **Stefano Zanetti, Head of International Marketing di Showroomprive**. *"Siamo riusciti ad emergere rapidamente e farci apprezzare da più di un milione di membri italiani in meno di 2 anni grazie alla nostra offerta ed ai prezzi altamente competitivi rispetto alla media del mercato"*.

L'ottimizzazione di tutti i reparti contribuirà a raggiungere l'obiettivo che il ha fissato per il 2013: raggiungere un fatturato di 350 milioni di euro, di cui il 20% fuori dai confini francesi.

Il 2012 di Showroomprive in numeri:

- **13 milioni** di membri registrati in Europa e più di 1 milione di membri online in Italia. Il 70% dei soci sono donne e 2 donne su 3 sono mamme.
- **350 milioni di pagine visitate e 25 milioni di visite al mese**
- **15 milioni di prodotti venduti**
- Showroomprive è in grado di gestire la spedizione di **100 mila ordini al giorno**
- Il **30%** delle visite e il **20%** degli acquisti provengono da dispositivi mobile (App. su iOS e Android e mobile web ottimizzato)
- Il tempo medio di permanenza sul sito è di **5 minuti**
- Il paniere medio di ordine d'acquisto è di **55 €**
- **5 centri** di logistica e **70.000 m2** di stoccaggio
- **1.650 marchi** di moda, cosmetica, decorazione, bambini, gastronomia, attrezzature sportive, piccoli elettrodomestici e high-tech
- **440 persone** di 15 nazionalità diverse che lavorano per l'azienda negli **uffici a Madrid e Parigi**

A proposito di Showroomprive

Showroomprive.it è la seconda azienda di vendite private in Europa e distribuisce più di 1650 marche italiane e internazionali tra i loro 12 milioni di membri registrati in Spagna, Francia, Portogallo, Italia, Regno Unito, Belgio e Paesi Bassi.

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.

La compagnia nasce in Francia nel 2006 dall'incontro dei due imprenditori Thierry Petit e David Dayan ed è cresciuta in maniera sorprendente fino a raggiungere un fatturato di 250 milioni euro nel 2012, di cui 20 milioni solo in Italia. Showroomprive ha un team in continua crescita di oltre 440 persone, con sedi a Parigi e Madrid e cinque centri logistici, per un totale di 70.000 m2.

Showroomprive è l'unico club di vendite private in Europa che offre la "Consegna Rapida in 72 ore" in tutti i paesi in cui opera.

Per ulteriori informazioni:

Virginia Hernández – 0034 91 524 74 73 – virginia.hernandez@showroomprive.com

Paolo Minucci – 0034 91 524 74 73 – comunicazione@showroomprive.com