

Anno 2013: +40% di crescita globale a 350 milioni di euro di fatturato

- **Con oltre 16,2 milioni di membri registrati, Showroomprive.com continua la sua forte crescita nel corso del 2013 e si rafforza come uno dei principali protagonisti nel mercato europeo dell'eCommerce, soprattutto grazie alla propria presenza internazionale**
- **Il 40% delle vendite avviene attraverso dispositivi mobile (tablet e smartphone), che rappresentano il 50% del traffico complessivo**
- **In Italia Showroomprive.it ha raggiunto i 2 milioni di soci e un fatturato di 33 milioni di euro (+65% rispetto al 2012)**

Milano, 17 marzo 2014 – Showroomprive.com, il sito di vendite private specializzato nel settore fashion, ha registrato nel 2013 una crescita globale di fatturato del 40% rispetto al 2012, toccando complessivamente quota 350 milioni di euro, con una redditività del 5%. La società, pur in uno scenario economico complesso, conferma la sua capacità di raggiungere gli obiettivi prefissati, soddisfacendo le aspettative dei propri clienti e ampliando la propria offerta sui dispositivi quali smartphone e tablet, che rappresentano ora il 50% del traffico e il 40% delle vendite globali.

Proprio il *mobile* ha contribuito in modo determinante alla crescita della società e si è imposto come un canale di vendita vero e proprio. Inoltre, il 20% del fatturato totale è generato fuori dalla Francia (Paese in cui la società è nata nel 2006), a dimostrazione di quanto proprio l'aver puntato sui mercati esteri abbia dato i suoi frutti e sia diventato un elemento fondamentale per lo sviluppo di Showroomprive.

In Italia, nel corso del 2013, Showroomprive.it ha raggiunto i 2 milioni di membri (erano 1,5 nel 2012) e ha registrato 33 milioni di euro di fatturato, con una crescita del 65% rispetto al 2012 che colloca l'Italia come il primo mercato fuori dalla Francia. Sempre nello scorso anno è stato premiato come primo sito di eCommerce in Italia e come miglior sito di eCommerce di Moda e Accessori 2013 da parte di Netcomm. Il gruppo è stato, inoltre, riconosciuto come primo pure player francese in termini di presenza internazionale, secondo l'ultimo studio di Google, e in Spagna ha lanciato una partnership esclusiva con il canale Divinity (gruppo Mediaset).

La campagna di comunicazione televisiva ("un vestito chic"), apparsa anche in Italia e nei principali paesi europei in cui Showroomprive è presente, ha poi permesso alla società di raggiungere una

notorietà spontanea del 70% e di rientrare nella TOP 10 dei siti di eCommerce preferiti dai francesi per la moda, le scarpe e gli accessori (studio Louis Harris, febbraio 2013).

La crescita in cifre:

- **350 milioni di euro di fatturato** nel 2013, il 40% realizzato tramite dispositivi mobile
- **Più di 16,2 milioni di membri registrati**, di cui 11,5 milioni sono francesi
- **Più di 20 milioni di prodotti venduti**, di **1.500 marchi diversi**
- **Record** nelle vendite: **2 milioni di euro in un solo giorno**. Carrello medio: **52 euro**
- **Oltre 2.800 vendite organizzate**, + 35% rispetto al 2012
- **70% delle vendite** nel settore **moda, accessori e calzature**
- **700.000 email e 500.000 chiamate gestite**
- **il 50% dei membri** visita il sito ogni giorno
- **Membri fedeli: il 63% delle vendite** sono effettuate ai partner che hanno già acquistato
- **33 milioni di euro di fatturato in Italia, +65% rispetto al 2012**
- **2 milioni di iscritti sono italiani**, con una crescita del 33% rispetto all'anno precedente (erano 1,5 milioni nel 2012)
- **1,3 milioni di visite ogni giorno sul sito**, considerando tutti i paesi e supporti (pc, tablet, smartphone)
- **150 nuove assunzioni**, per un organico di 550 persone che per l'89% sono donne, con un'età media di 28 anni

2014: un ulteriore sviluppo internazionale

L'azienda per il 2014 si propone un obiettivo di crescita molto ambizioso: prevede di realizzare tra i 450 e i 500 milioni di euro di fatturato. Per raggiungerli, Showroomprive.com continuerà a seguire la sua strategia di sviluppo fondata su 5 pilastri: l'offerta, la notorietà del marchio, il supporto mobile, i servizi innovativi e lo sviluppo verso il mercato internazionale che è l'asse prioritario, per determinare la propria crescita.

1. Lo sviluppo internazionale: una priorità.

- L'azienda prevede una forte crescita dei suoi due mercati storici: l'Italia e la Spagna, che rappresentano più della metà del fatturato internazionale;
- Belgio, Portogallo, Paesi Bassi e Polonia continueranno la loro crescita stabile: Showroomprive.com prevede forti investimenti nel corso del 2014
- In altre aree geografiche: è prevista l'apertura di nuovi mercati (Germania, Repubblica Ceca o i paesi scandinavi) oppure l'acquisizione di società internazionali

2. Il mobile nel cuore della strategia. Il mobile è diventato un canale fondamentale per

Showroomprive. Durante il primo semestre 2014 saranno lanciate nuove applicazioni più innovative, che offriranno una migliore esperienza di utilizzo. A fine 2014 si prevede di raggiungere il 50% del fatturato tramite vendite su dispositivi mobile.

3. **La notorietà del marchio.** Showroomprive.com prevede quest'anno di consolidare ulteriormente il proprio posizionamento di brand specializzato nel target "mamme digitali"
4. **Il rafforzamento dell'offerta destinata alle donne.**
 - Showroomprive.com svilupperà ulteriormente la propria offerta, potenziandosi sulle categorie di prodotto destinate alle donne, come ad esempio: il prêt-à-porter, gli accessori, l'intimo, le scarpe o ancora la cosmetica.
 - Aumento del portafoglio: si prevede di concludere accordi con marchi di moda di grande notorietà Europa (attualmente sono in essere accordi con più di 1.500 marchi)
5. **L'eccellenza operativa e innovazione.** Sono previsti anche investimenti consistenti, ad esempio nella logistica al fine offrire ai partner e ai clienti un reale valore aggiunto. In particolare, l'opzione di "Consegna Express" (72 ore in tutti i Paesi europei e 24h in Francia) sarà mantenuta per 35-40% delle vendite.

A proposito di Showroomprive

Showroomprive distribuisce più di 1.500 marchi italiani e internazionali in Italia, Francia, Portogallo, Spagna, Regno Unito, Belgio, Paesi Bassi e Polonia. Showroomprive ha 16,2 milioni di membri e ha realizzato un fatturato di 350 milioni di euro nel 2013, di cui il 40% 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 2 milioni di membri, per un fatturato che nel 2013 ha raggiunto i 33 milioni di euro (+65% rispetto al 2012). Showroomprive.com ha una squadra in crescita di oltre 550 dipendenti, con uffici a Parigi e Madrid e 5 centri operativi logistici per un totale di 90.000 mq. 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.

CONTATTI

Showroomprive

Virginia Hernández
virginia.hernandez@showroomprive.com
Marta Panera
marta.panera@showroomprive.com

Mirandola Comunicazione

Simona Miele-Sara Antonelli
Simona.miele@mirandola.net - sara@mirandola.net
348 2509895 - 0524 574708
www.mirandola.net