

## **Showroomprive.com ottiene il prestigioso premio “Best International Growth 2014” concesso dall’associazione europea EMOTA ai migliori siti di eCommerce in Europa**

**Con più di 16.2 milioni di membri registrati in 8 paesi, con un rendimento positivo a partire dal primo anno, una crescita del 40% nel 2013 e del 60% nel 2012, Showroomprive.com si sta affermando come uno dei leader del commercio elettronico europeo**

- **Il premio riconosce il lavoro della compagnia a favore della crescita internazionale che nel 2013 ha portato a un aumento di fatturato globale del 40%, con un 20% delle vendite realizzato fuori dalla Francia, paese d’origine, un portfolio di 1.500 marchi internazionali e lo sviluppo della strategia di mobile commerce internazionale (il 45% del traffico internazionale si realizza attraverso smartphone e tablet)**
- **La recente apertura degli uffici di Barcellona, prima sede commerciale di Showroomprive fuori dalla Francia, giocherà un ruolo chiave per perseguire l’obiettivo della crescita e il raggiungimento dei 500 milioni di euro di fatturato prefissati per il 2014**
- **Showroomprive ha registrato un margine operativo lordo (EBITDA) di oltre il 5% nel 2013, in gran parte grazie all’espansione internazionale**

*Milano, 28 Aprile 2014 - [Showroomprive](#), il secondo sito di vendite private in Europa con più di 16.2 milioni di membri, presente in 8 mercati europei con fatturato globale di 350 milioni di Euro nel 2013, ha ottenuto il prestigioso premio “Best International Growth 2014” attribuito alle migliori compagnie del commercio elettronico in Europa dall’organo europeo [EMOTA](#) .*

*La giuria del premio EMOTA, il cui obiettivo è riconoscere il lavoro di “*quei player del commercio elettronico europeo che **sono riusciti a sviluppare la propria crescita internazionale in modo magistrale***” ha apprezzato la capacità di Showroomprive di “***mantenere una redditività operativa positiva, registrando un incremento del fatturato del 40% nel 2013 dopo un’impressionante crescita del 60% ottenuta nel 2012, raggiungendo inoltre sviluppi notevoli nel mobile***”*

**commerce, che rappresenta il 40% del fatturato**" ha dichiarato Susanne Czech, Segretario Generale di EMOTA.

*"Showroomprive, che ha registrato un margine operativo lordo (EBITDA) di oltre il 5% nel 2013, nonostante il contesto difficile, ha rafforzato la propria posizione tra i leader dell'eCommerce grazie al suo impegno per l'innovazione, realizzando iniziative importanti nel settore delle vendite private online come la consegna in 72 ore su tutti i mercati internazionali (24 ore in Francia)",* afferma Marianne Brucy, International and Business Development Director della società.

**Showroomprive, specialista nel settore della moda, segmento che costituisce il 70% delle attività commerciali e di marketing dell'azienda,** continuerà la sua espansione internazionale nel 2014 con l'apertura di uffici in **Germania e Repubblica Ceca**, mentre si sta considerando il possibile lancio in Brasile. Quest'anno Showroomprive **prevede di raggiungere un fatturato tra i 470 ei 500 milioni di euro** grazie allo sviluppo internazionale sostenuto sia dalla crescita nei mercati in cui attualmente opera che dall'avviamento delle attività in nuovi paesi.

Il riconoscimento internazionale **"Best International Growth 2014"**, ricevuto da EMOTA, si aggiunge ai premi **"Miglior sito di eCommerce in Italia"** e **"Miglior sito di Abbigliamento e Accessori"** assegnati da Netcomm, il Consorzio del Commercio Elettronico Italiano, e al **Red Herring Europe Top 100 Winners**, ottenuti tutti nel 2013. Inoltre, l'azienda è stata riconosciuta come il primo pure player francese in termini di presenza internazionale secondo l'ultimo studio di Google.

Showroomprive, **che ha iniziato a operare nel settore delle vendite private nel 1993** in ambito offline e ha fatto il salto all'on-line nel 2006, conta una squadra in crescita di oltre 500 persone, con uffici a Barcellona, Madrid e Parigi e 5 centri operativi logistici per un totale di 70.000 m2 da cui vengono spediti gli ordini in tutta Europa. L'azienda è in grado di realizzare vendite che includono tra i 30.000 e i 50.000 prodotti in una stessa campagna di vendita per un marchio, **arrivando fino a 100.000 prodotti per determinate categorie.** *"In definitiva - prosegue Marianne Brucy - Showroomprive.com è diventato uno strumento di marketing e vendita, guadagno di quote di mercato, rafforzamento dell'immagine in un ambiente esclusivo e acquisizione di "business intelligence" circa il comportamento dei clienti già esistenti e di quelli on-line potenziali per i marchi con cui lavoriamo."*

I numeri della crescita 2013 di Showroomprive.com nel Meiterraneo

- Italia: 33 milioni di euro e 2 milioni di soci (+65%)
- Spagna: 28 milioni di euro e 2.5 milioni di soci (+12%)
- Portogallo: 10 milioni di euro e 1 milione di soci (+40%)

## A proposito di Showroomprive

Showroomprive distribuisce più di 1.500 marchi italiani e internazionali tra i suoi 16.2 milioni di soci registrati in Italia, Francia, Portogallo, Spagna, Regno Unito, Belgio, Paesi Bassi e Polonia. Showroomprive ha realizzato un fatturato di 350 milioni di euro nel 2013, di cui il 40% proviene da dispositivi mobile (smartphone e tablet). 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). 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. Ha inoltre conseguito il Red Herring Europe Top 100 Winners 2013 e il premio "Best International Growth" ricevuto dall'organismo europeo EMOTA.

Showroomprive, che ha iniziato a operare nel settore delle vendite private nel 1993 in ambito offline e ha fatto il salto all'on-line nel 2006, conta una squadra in crescita di oltre 500 persone, con uffici a Barcellona, Madrid e Parigi 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 (24h in Francia).

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.

Showroomprive è membro dell'Asociación Española de la Economía Digital, sponsor della Cibeles Madrid Fashion Week e aderisce al marchio Confianza Online, il primo sistema di autoregolamentazione nel commercio elettronico riconosciuto dalle autorità spagnole.

In Spagna, Showroomprive ha siglato un accordo con l'ufficio commerciale di riferimento di Mediaset, media group di riferimento in Spagna, per lanciare congiuntamente Divinitycollection.es, il nuovo club di vendite private online associato a uno dei suoi canali, DIVINITY.

## CONTATTI

### Showroomprive

Virginia Hernández  
virginia.hernandez@showroomprive.com  
Marta Panera  
[marta.panera@showroomprive.com](mailto:marta.panera@showroomprive.com)

### Mirandola Comunicazione

Simona Miele-Sara Antonelli  
[Simona.miele@mirandola.net](mailto:Simona.miele@mirandola.net) - [sara@mirandola.net](mailto:sara@mirandola.net)  
348 2509895 - 0524 574708  
[www.mirandola.net](http://www.mirandola.net)



## EMOTA:

L'obiettivo primario di EMOTA, European Multi-channel and Online Trade Association, è quello di rappresentare a livello europeo ed internazionale le società di e-commerce e vendita a distanza sia online che offline. Fondata più di tre decenni fa, EMOTA lavora con la Commissione europea, i membri del Parlamento europeo e tutte gli altri stakeholder sulla base della sua conoscenza approfondita della realtà del mercato, con l'obiettivo di promuovere il settore, accompagnando la sua crescita fenomenale, facilitando la vendita a distanza in Europa attraverso tutti i suoi canali di distribuzione, favorendo la consegna sicura e competitiva di prodotti e servizi per i consumatori europei e rafforzando la fiducia dei consumatori e la fiducia nello shopping via internet.

**Contatto EMOTA:**

Susanne Czech  
+32 2 502 02 27  
suczech@emota.eu  
[www.emota.eu](http://www.emota.eu)