

Showroomprive.com ottiene “Le Grand Prix des Entreprises de Croissance” conferito dal prestigioso gruppo editoriale francese Leaders League

Il premio è assegnato alle aziende che hanno sperimentato un’iper-crescita e si trovano in una fase di grande espansione su scala globale

Milano, 22 luglio 2014 - Showroomprive consegue un nuovo e prestigioso riconoscimento, “Le Grand Prix des Entreprises de Croissance” (Gran Prix per la Crescita Aziendale), conferito dal gruppo editoriale Leader League in collaborazione con il Ministero dell'Economia e delle Finanze francesi.

La società, che si posiziona tra i leader dell’eCommerce in Europa, specializzata nel settore delle vendite private di moda, ha messo a segno una crescita del proprio fatturato globale nell’ordine del 1.200% dal lancio sul mercato avvenuto nel 2006, combinando strategia commerciale, marketing, logistica e l’impegno continuo verso l’innovazione, fattori questi che hanno permesso all’azienda di essere economicamente redditizia fin dalla nascita.

La giuria, composta da esperti ed esponenti di aziende altamente competitive, così come fondi di venture capital e istituzioni pubbliche, ha decretato Showroomprive come il vincitore del Gran Prix per la Crescita Aziendale, concesso alle imprese con un fatturato dai 100 milioni a 1 miliardo di euro per la categoria Internet / Nuove Tecnologie dell’Informazione.

Questo riconoscimento si somma al premio “Best International Growth 2014” assegnato dall’organismo europeo EMOTA, al Netcomm eCommerce Award 2013, Primo Premio, categoria assoluta, come miglior sito di e-commerce italiano a cui nella stessa edizione si aggiunge anche il premio come miglior sito di eCommerce per la categoria Abbigliamento e Accessori, infine al Red Herring Europe Top 100 Winners 2013.

La crescita di Showroomprive.com

Showroomprive.com è una delle aziende attive nel commercio elettronico che ha sperimentato una significativa crescita in Italia e in Europa. La versione italiana del sito Showroomprive.it è stata lanciata nel 2011 e in soli tre anni nel nostro Paese ha raggiunto più di 2 milioni di scritti (70% donne) e un fatturato che nel 2013 ha raggiunto i 33 milioni di euro (350 milioni a livello globale). Inoltre il 40% del fatturato globale di Showroomprive e il 50% del traffico proviene da dispositivi mobile.

La strategia di Showroomprive si concentra su cinque pilastri fondamentali che hanno portato a una crescita costante e ponderata dell'azienda sia in Italia che in Europa:

1. Sviluppo di un'offerta diversificata e di qualità
2. Il consolidamento della notorietà del gruppo
3. Sostegno e sviluppo della strategia multicanale
4. Espansione internazionale
5. Rafforzamento dell'efficienza del servizio clienti e dell'eccellenza del servizio logistico

Oltre all'Italia, Showroomprive è presente in Francia, Spagna, Regno Unito, Portogallo, Belgio, Polonia e Olanda. L'azienda è l'unico club di vendite private online in grado di offrire un servizio di consegna in 72 ore (24h in Francia) per il 40% delle vendite previste e in tutti i paesi in cui opera.

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

Mirandola Comunicazione

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

