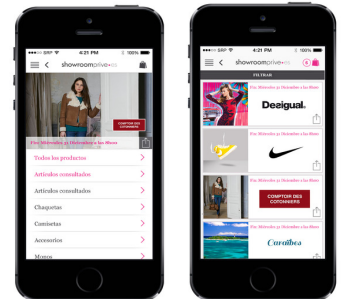


Showroomprive.it riceve il premio “LSA all’innovazione” per la strategia mobile

- **Showroomprive si riafferma leader nell’innovazione nel segmento delle flash sales**
 - **Più del 60% del traffico e del 50% del fatturato di Showroomprive si genera via smartphone e tablet grazie a più di 5 milioni di download delle sue App.**

Milano, 28 gennaio 2015 - Showroomprive, il secondo maggior club di vendite private online in Europa specializzato nel settore della moda, è votata fortemente all’innovazione come motore di crescita e fattore critico di successo per fare la differenza nel mercato dell’ecommerce. Per questa ragione, la giuria del premio “LSA all’Innovazione” ha insignito l’azienda di un importante riconoscimento, valorizzando il fatto che Showroomprive.com “ha sviluppato servizi e soluzioni dirompenti, anticipando le esigenze dei consumatori e il cambiamento delle abitudini dei cittadini”.

In questo contesto, il mobile commerce si posiziona come una delle priorità strategiche dell’azienda. E il premio “LSA dell’Innovazione” offre un riconoscimento speciale alle iniziative di Showroomprive.com e al suo sviluppo nel mobile, canale che ha permesso di ottimizzare l’esperienza dello shopping per i clienti, mantenendo la possibilità di una navigazione fluente e sicura, con un sistema di filtri personalizzato all’interno degli otto mercati nei quali opera.



Il riconoscimento di una strategia mobile vincente

Consapevoli delle sfide e delle opportunità che l’mCommerce offre, gli investimenti in questo canale sono stati costanti dal 2011, anno nel quale venne lanciata la prima applicazione per gli smartphone.

Per garantire la massima efficienza delle piattaforme mobile, Showroomprive aggiorna regolarmente le sue app sviluppando nuove funzioni. Ogni parametro viene stabilito con l’obiettivo di permettere agli utenti di sperimentare una navigazione e un’esperienza d’acquisto personalizzata, combinando quattro punti chiave molto importanti per l’azienda: velocità, sicurezza, servizi e la possibilità di godere di una piacevole esperienza di shopping in qualsiasi luogo ci si trovi.



Una sfida che ha raggiunto il suo scopo, confermata da più di 5 milioni di download dell’applicazione e dalle cifre del fatturato che proviene per più del 50% da mobile così come il 60% dal traffico generato.

Thierry Petit, co-founder e CEO di Showroomprive, spiega: *“Siamo fieri di ricevere questo premio specialmente perchè è un riconoscimento prestigioso e particolarmente in linea con il nostro orientamento strategico verso l’innovazione e il mobile commerce, oltre che in sintonia con la nostra capacità di sviluppare nuove proposte competitive. Questo premio ci sprona a sviluppare ulteriormente strumenti e strategie focalizzate sull’mCommerce. In questo senso abbiamo lanciato di recente la nuova app SmartPromo, sviluppata con successo in Francia negli ultimi mesi, ma non ancora attiva in Italia. Si tratta di una soluzione mobile che permette alle marche di creare traffico nei suoi punti vendita anche offline.”*

A proposito di Showroomprive

Showroomprive è tra i principali player delle vendite private online in Europa. Showroomprive distribuisce più di 1.500 marchi di moda per donna, uomo e bambino, accessori, arredi, decorazioni e prodotti per la casa, cosmetici e prodotti di bellezza, gastronomia, attrezzature sportive, tra i suoi 16.2 milioni di soci registrati in Italia, Francia, Portogallo, Spagna, Regno Unito, Belgio, Paesi Bassi e Polonia. Showroomprive riceve Le Grand Prix des Entreprises de Croissance 2014 Leader League, il Primo Premio, categoria assoluta, al Netcomm eCommerce Award 2013, come miglior sito di e-commerce italiano e 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, il premio “Best International Growth” ricevuto dall’organismo europeo EMOTA il Premio Nazionale all’impresa del Futuro 2014 assegnato da Ernst & Young e L’Express in Francia .

Showroomprive ha realizzato un fatturato di 350 milioni di euro nel 2013, di cui il 45% 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). 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).

Showroomprive in Italia è membro di Netcomm, Il Consorzio del Commercio Elettronico Italiano.

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 - 329 4858838

0524 574708

www.mirandola.net

