



Innehåll

- Introduktion
- Buyersclub idag
- Teknisk plattform
- Storefronts – nischade webbbutiker
- Företrädesemissionen
- Nya finansiella mål

INTRODUKTION

Om Buyersclub

- Vårt leverantörsflöde möjliggör lägst pris online på 150K+ produkter.
- Genom ett crossdockinglager säkerställs leveranskvalité och köpupplevelse.
- Automatiska flöden gör att personalkostnader inte skalar i relation till tillväxt.
- Medlemskapet 'Buyersclub Plus' (89 kr/mån) ger kunder bland annat medlemsrabatter och fri frakt.

2023

Under 2023 nådde bolaget över 52 MSEK i nettoomsättning, varav 17 MSEK bestod av återkommande medlemsintäkter.



INTRODUKTION

Sweden Buyersclub AB är ett tech-drivet bolag som via den digitala handelsplatsen, buyersclub.se, erbjuder marknadens lägsta priser på hundratusentals produkter från välkända varumärken.

Den innovativa e-handelsplattformen synkroniserar produktdata och lagerstatus direkt med flertalet leverantörer, vilket kraftigt reducerar bolagets behov av att binda kapital i eget lager, en klar fördel gentemot traditionella e-handelsföretag.

Priser optimeras i realtid baserat på önskad marginal samt konkurrenters priser och används sedan av speciellt framtagna algoritmer för budgivning och marknadsföring. Resultatet är förutsägbara och låga anskaffningskostnader.

För en månadsavgift på 89 kr kan kunder välja medlemskapet 'Buyersclub Plus', som inkluderar fri frakt, generösa produktrabatter, lägsta pris-garanti och unika medlemserbjudanden.

Traditionell e-handel



Buyersclub



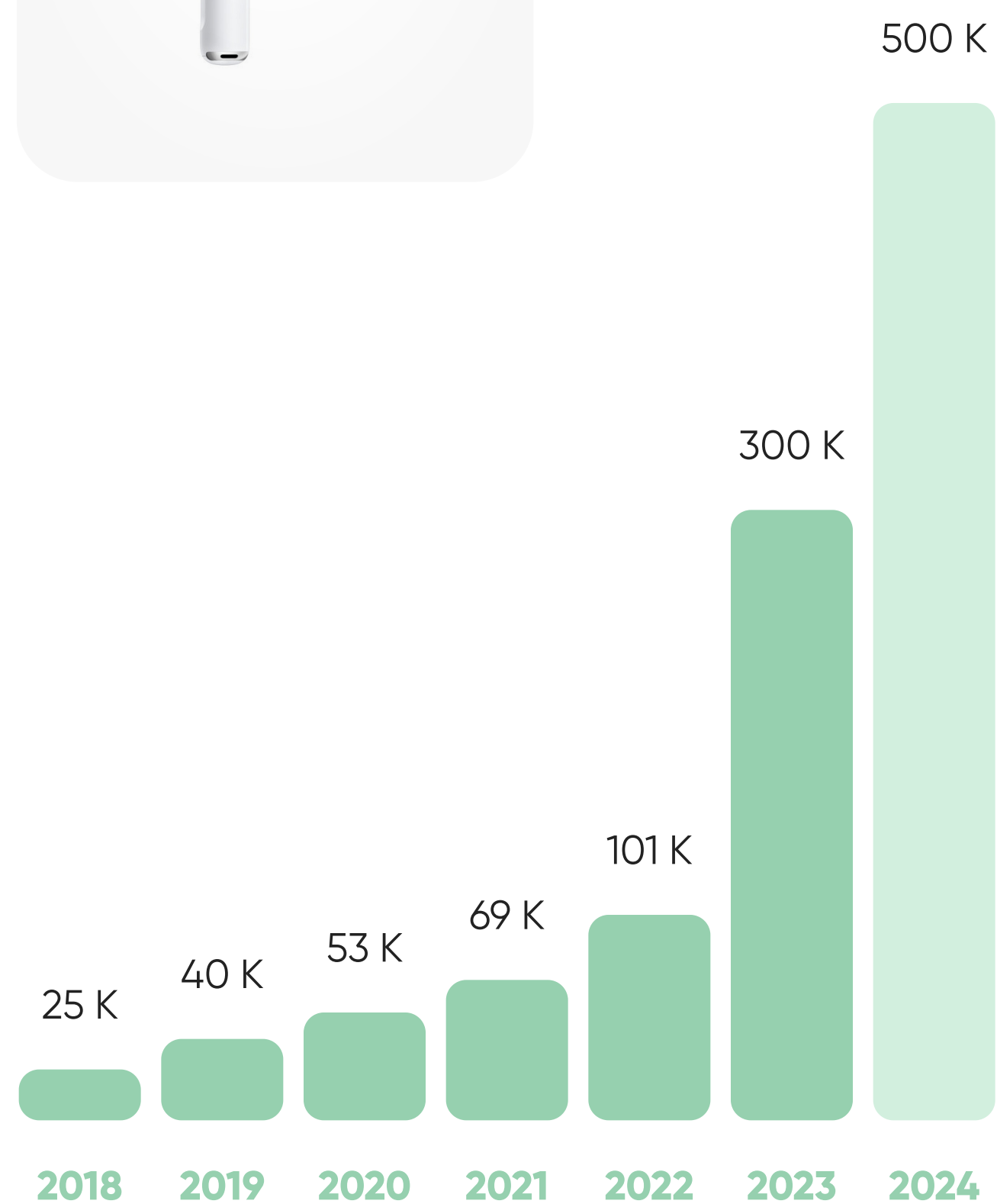
Unikt flöde innebär oslagbara priser på 150K produkter

BUYERSCLUB IDAG

Ständigt växande produktutbud

- ✓ 300 000+ produkter
- ✓ Tusentals varumärken
- ✓ Dynamisk prissättning baserat på konkurrenter
- ✓ Lägst pris online på ~50% av sortimentet

- Böcker
- Skönhet & hygien
- Teknik & tillbehör
- Hem & hushåll
- Trädgård & utemiljö
- Leksaker
- Barn & baby
- Möbler & inredning
- Husdjur
- Träning & hälsa
- Kontor
- Kläder & accessoarer
- Hobby & fritid
- Kök
- Matbutiken



Produkter i sortimentet
(2024 är en uppskattning)

Med nya leverantörer på kö bedömer vi att produktsortimentet kommer att öka kraftigt under 2024



Kundupplevelse i fokus

En varukorg innehåller ofta produkter från flera olika distributörer

Kunden får en samlad leverans med träffsäker uppskattad leveransdag

The diagram illustrates a shopping cart containing four items from different distributors. Each item has a callout box with its distributor and delivery details. An arrow points from the cart to a confirmation screen.

Distributör [A]	
Leveranstid:	1 dag
Lagersaldo:	238 st
Moms:	25%
Pris:	130 kr
Kategori:	Blöjor
Längd:	20 cm
Bredd:	25 cm
Höjd:	50 cm
Vikt:	2 000 g
Dropship:	Nej
...	...

Distributör [D]	
Leveranstid:	2 dagar
...	...

Distributör [E]	
Leveranstid:	0 dagar
...	...

Distributör [J]	
Leveranstid:	0 dagar
...	...

buyersclub

Tack för ditt köp!

Hej! Vi har tagit emot din order och kommer snart att skicka ditt paket via **Airmee**. Din leverans bör vara framme mellan **fre 8 mars - mån 11 mars**.

En spårningslänk skickas till dig så snart ditt paket är skickat. Du kan alltid se aktuell orderstatus på din profil.

[Till Buyersclub](#)

Kunden kan välja mellan flera pålitliga speditörer



BUYERSCLUB IDAG

Buyersclub Plus är ett populärt val för prisedvetna konsumenter

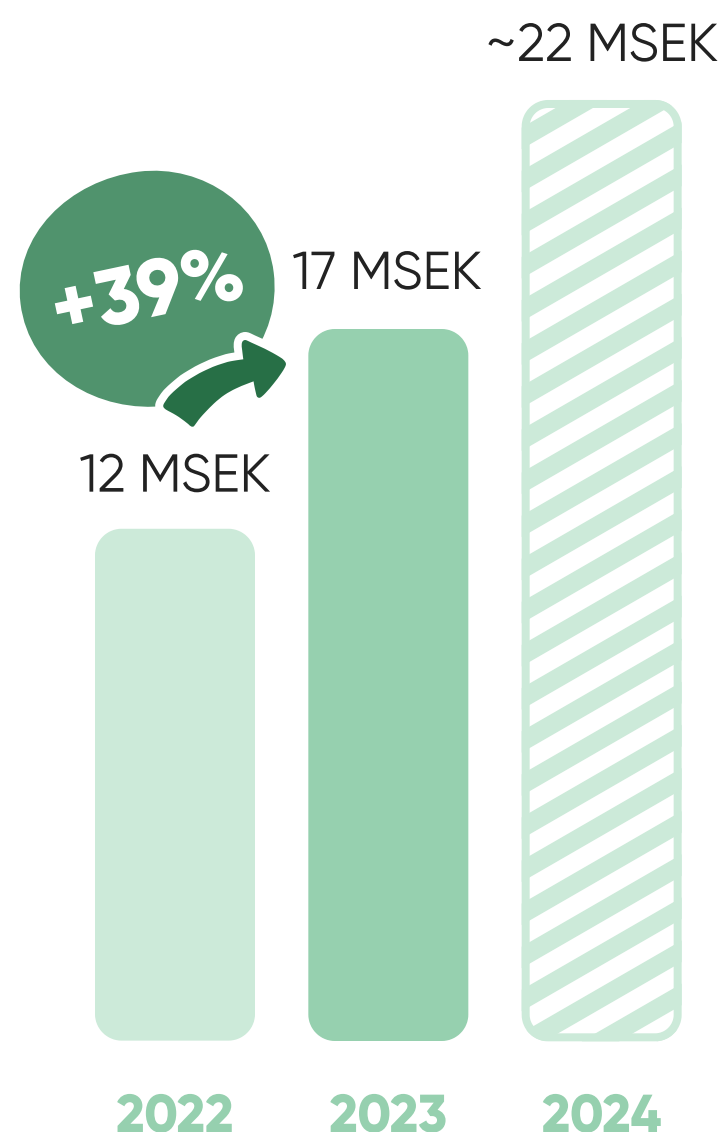
Andel som valde Plus
2023

35%

Produkter som är billigast
enligt Pricerunner

150K+

Medlemsintäkter



Buyersclub Plus

89 kr/mån

- ✓ Produktrabatter
- ✓ Fri frakt på varje köp
- ✓ Lägsta prisgaranti
- ✓ Unika medlemserbjudanden
- ✓ Större vinstchans i quizen

* Bilden illustrerar möjlig tillväxt i medlemsintäkter för 2024. Stapeln för 2024 baseras på tillväxten i jan + feb 2024 och förutsätter samma omsättningstillväxt samt resultat för resten av året.



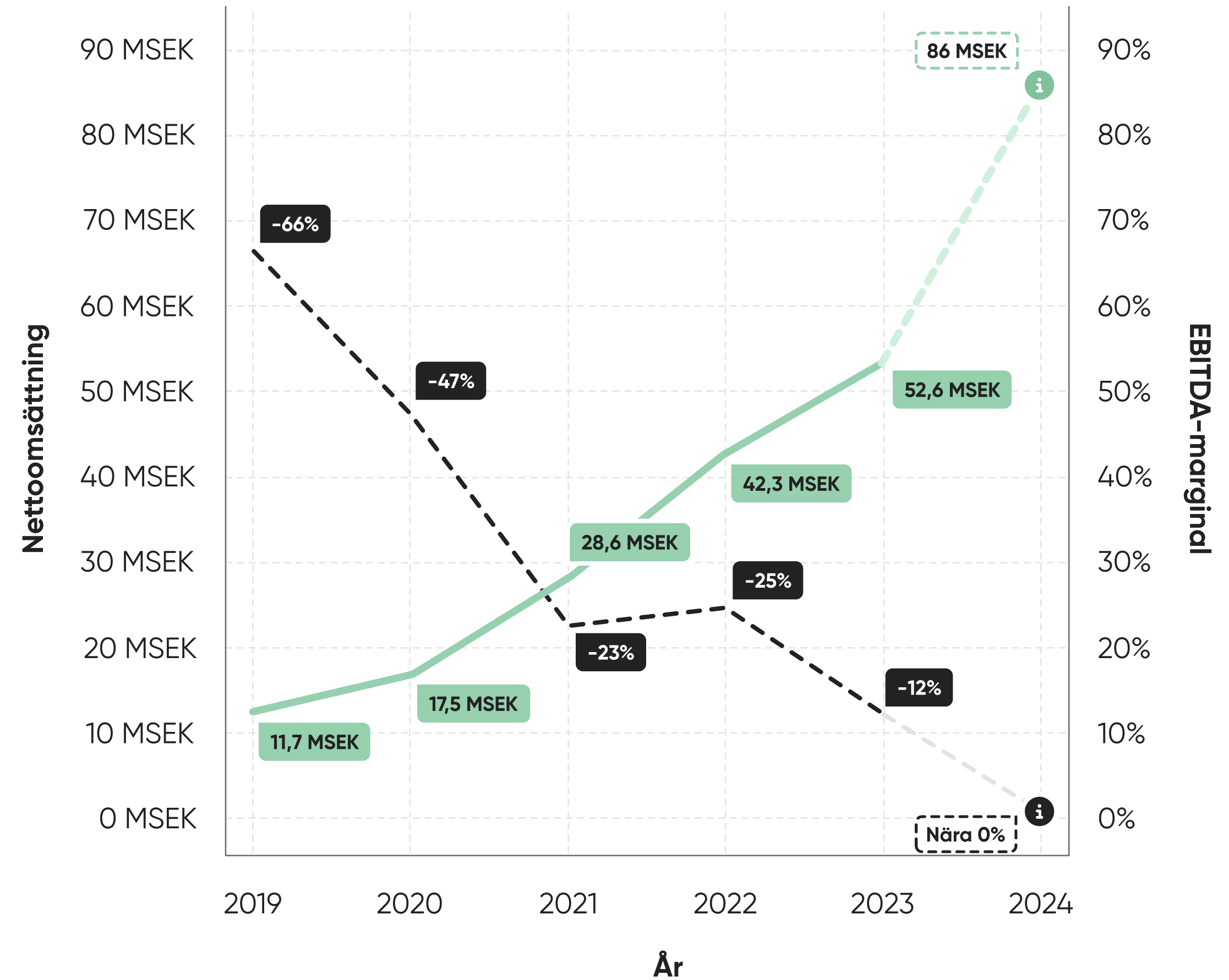
Tillväxten fortsätter

Nyckeltalen har kontinuerligt förbättras genom åren och den underliggande lönsamheten börjar nu synas i resultaten.



Resultaten för **2024** i illustrationen baseras på tillväxten i Q1 2024 och förutsätter samma omsättningstillväxt samt resultat för resten av året.

Stark tillväxt i nettoomsättning och förbättring av EBITDA-marginalen sedan 2019



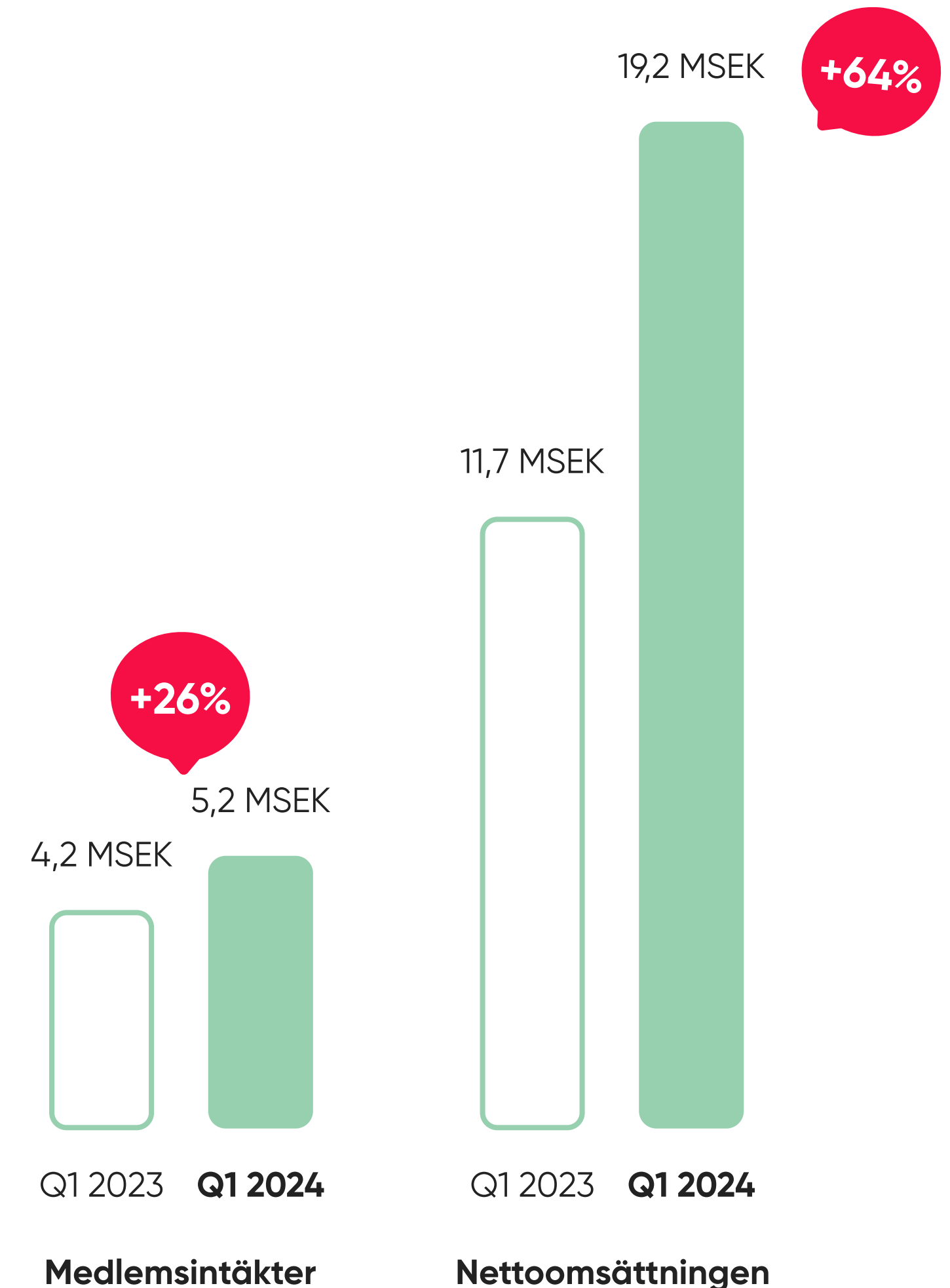
Q1: Lönsamhet på EBITDA-nivå

Det första kvartalet för 2024 blev bolagets första EBITDA-lönsamma kvartal samtidigt som nettoomsättningen ökar med 64% och medlemsintäkterna ökar med 26% jämfört med samma period förra året.

Första kvartalet 2024

- ✓ Medlemsintäkterna uppgick under perioden till 5,2 MSEK (4,2 MSEK), en ökning med 26 % jämfört med motsvarande period föregående år.
- ✓ Nettoomsättningen uppgick till 19,2 MSEK (11,7 MSEK), en ökning med 64 % jämfört med motsvarande period föregående år.
- ✓ EBITDA uppgick till 0,2 MSEK (-0,8 MSEK) och EBITDA-marginalen uppgick till 1 % (-7 %).
- ✓ Anskaffningskostnaden för en ny kund var under perioden 63 SEK (93 SEK) per order.
- ✓ ARR (Annual recurring revenue) uppgick till 18,1 MSEK (13,4 MSEK) vid periodens slut, en ökning med 35 %.

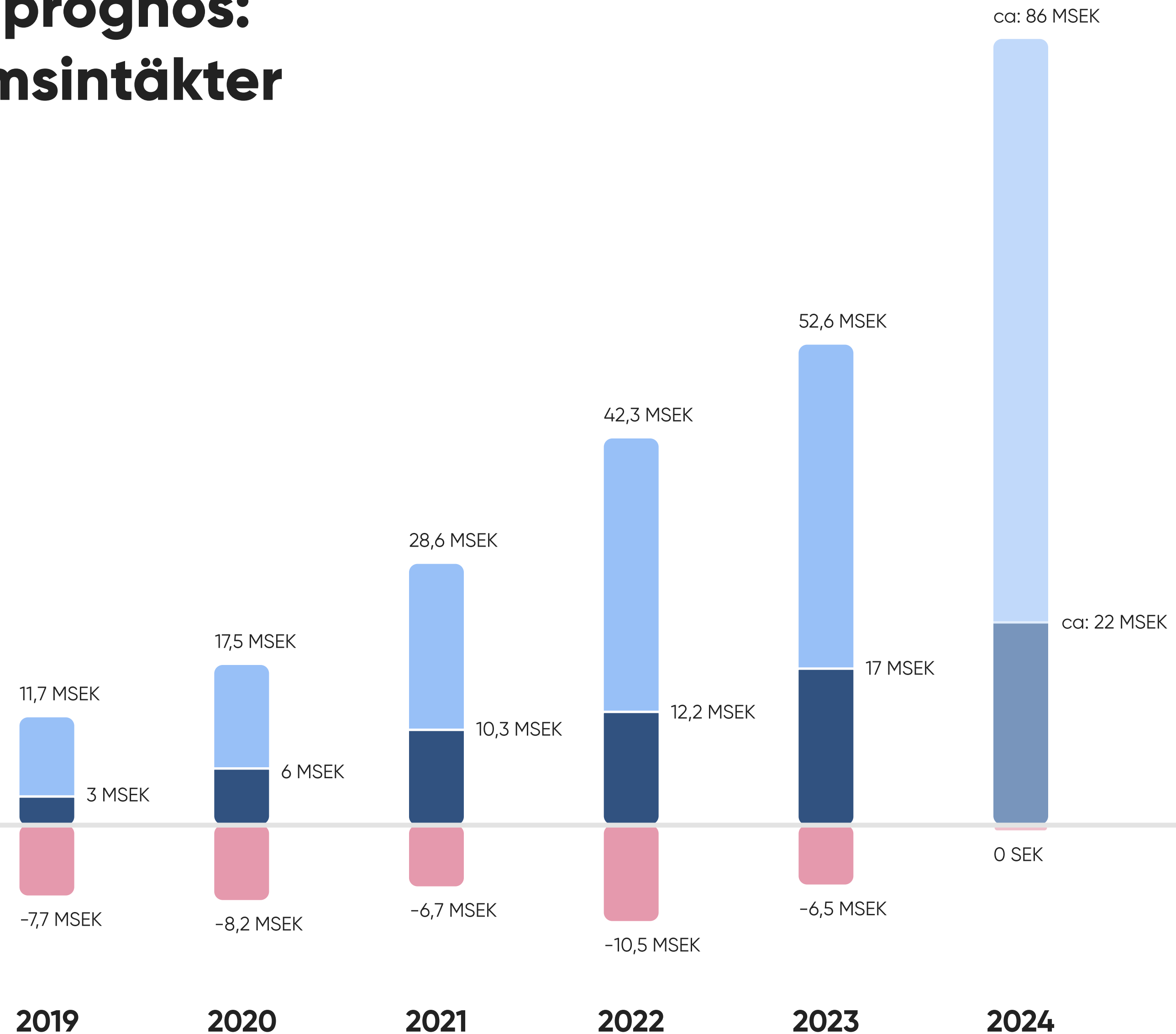
Första kvartalet 2024 jämfört med samma period föregående år:



Finansiell utveckling och prognos: Nettoomsättning, medlemsintäkter och EBITDA 2019-2024



Stapeln för 2024 baseras på tillväxten i Q1 2024 och förutsätter samma omsättningstillväxt samt resultat för resten av året.

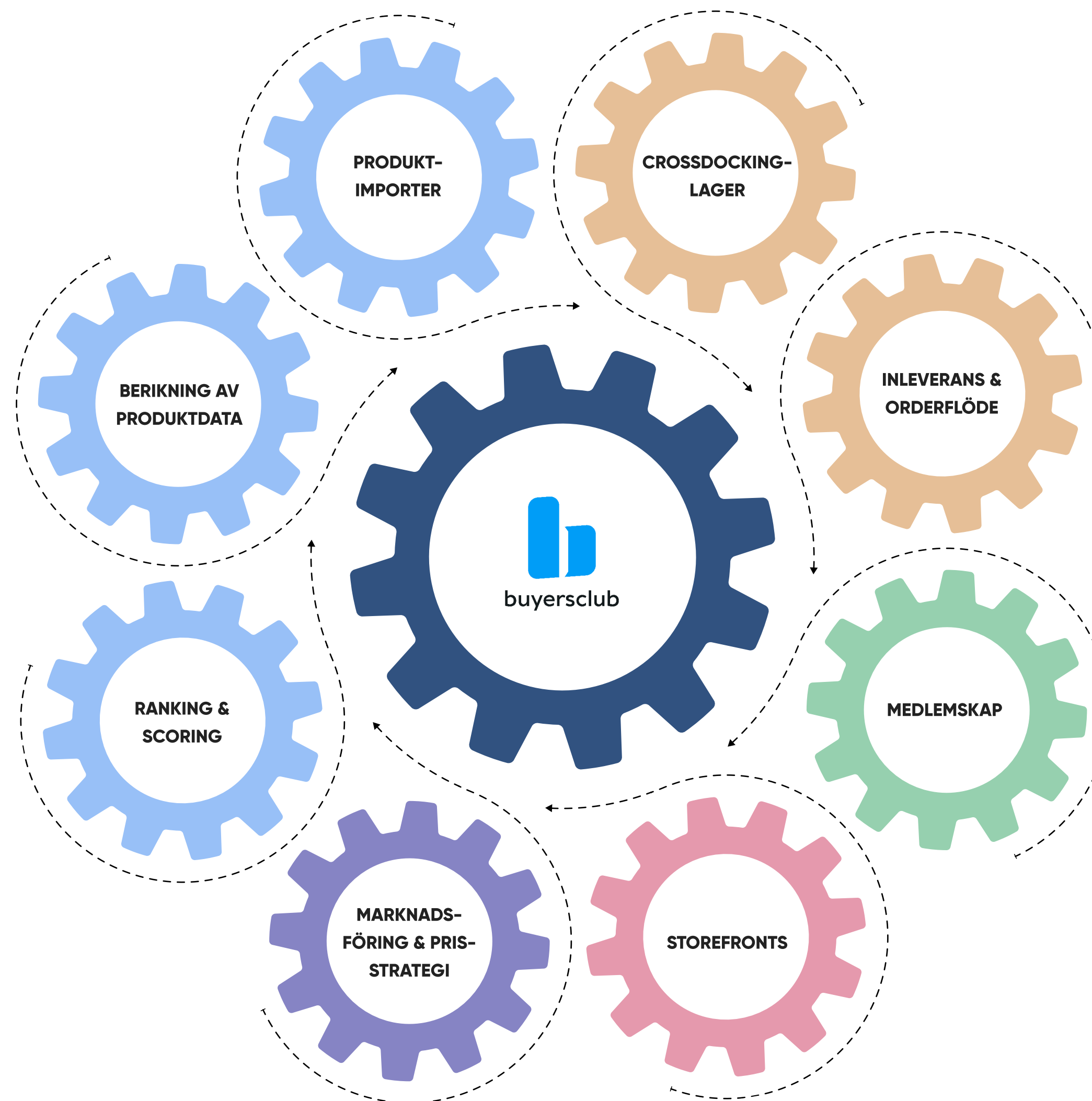


TEKNISK PLATTFORM

Med vår automatiska feed-till-leveransmotor hanteras stora delar av verksamheten automatiskt, vilket gör att personalkostnader inte skalar i relation till tillväxt.

Plattformen skapar flera stora värden för både bolaget och kunden

- Produktimporter**
Automatisk inläsning och mappning av produktdata i realtid direkt från leverantörer möjliggör ett stort utbud med låg lagerrisk.
- Berikning av produktdata**
Omdömen, prisgaranti, prisverifiering, m.m adderas automatiskt, något som ger kunden trygghet och ökar konvertering.
- Ranking & scoring**
Produkter får olika positioner på hemsidan via en algoritm som baseras på bland annat marginal, historisk konvertering och prisposition.
- Marknadsföring & prisstrategi**
Förutom produkters tidigare konverteringsdata och prisposition så baseras bud i marknadsföringen på varje enskild produkts marginal innevarande dag.
- Crossdocking-lager**
Här sampaketeras produkter från olika leverantörer med vårt interna lager. Kunden meddelas när ordern är redo att packas och levereras sedan i ett samlat paket med deras valda speditör.
- Inleverans & orderflöde**
Samtliga produkter som säljs köps automatiskt in i bulk från respektive leverantör och levereras fritt till bolagets crossdocking-lager.
- Medlemskap**
2023 valde 35% av alla nya kunder att bli betalande prenumeranter för 89 kr/månad vilket genererade en intäkt på 17 MSEK.
- Storefronts**
Plattformen möjliggör spegling av produktutbudet i realtid till nya nischade webbutiker, som med ett annat erbjudande och prisbild når nya kundgrupper.

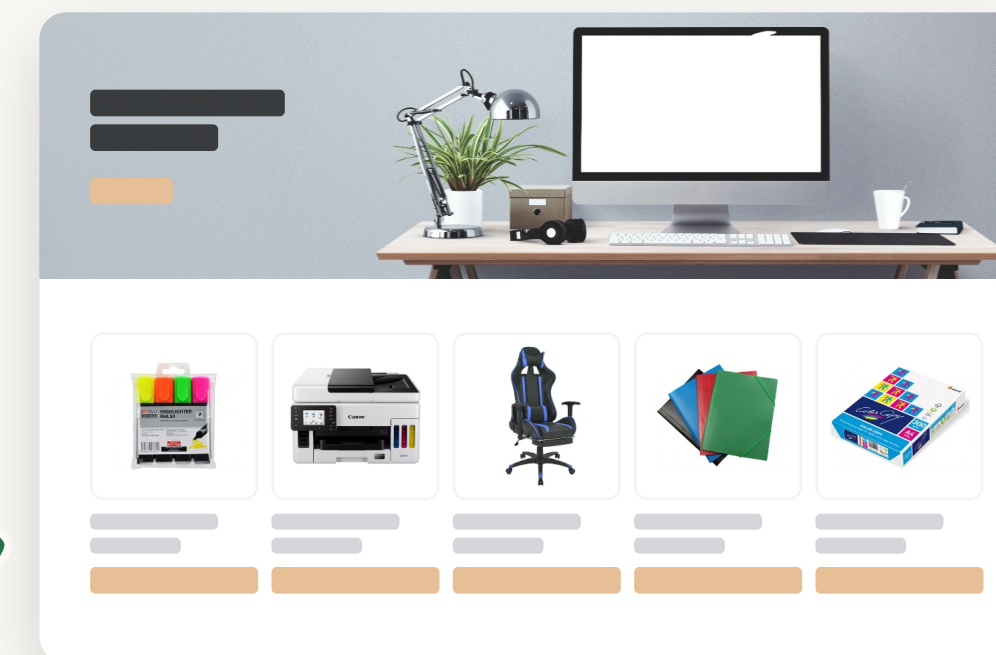


* Bilden illustrerar den tekniska plattformens olika automatiska flöden och samverkan.

STOREFRONTS – NISCHADE WEBBUTIKER

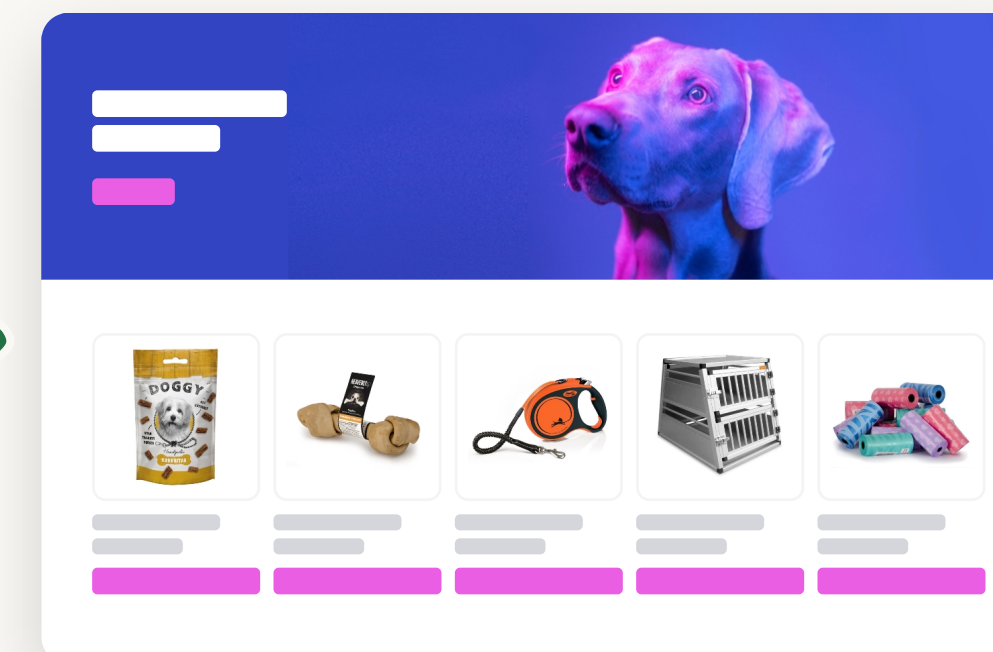
Nischade webbutiker är ett nytt sätt att nyttja vår kapacitet och nå nya kundsegment

Med befintligt leverantörsnätverk har Buyersclub hundratusentals produkter inom en mängd olika kategorier. Dessa kan snabbt och kostnadseffektivt lanseras på nischade sidor, som med ett annat erbjudande och prisbild når nya målgrupper.



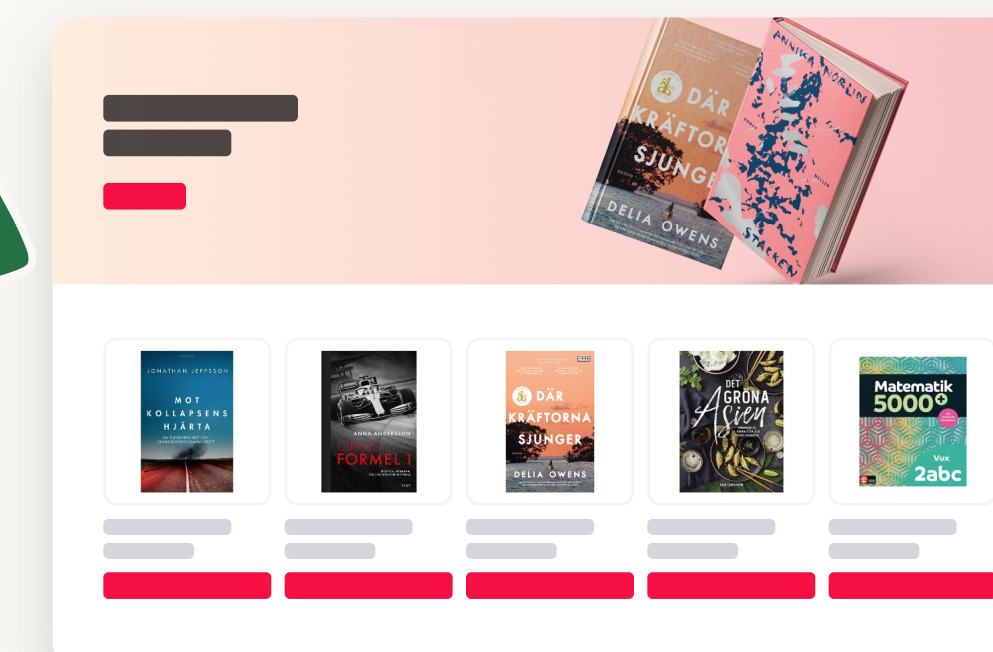
Storefront: Kontor

18K
produkter



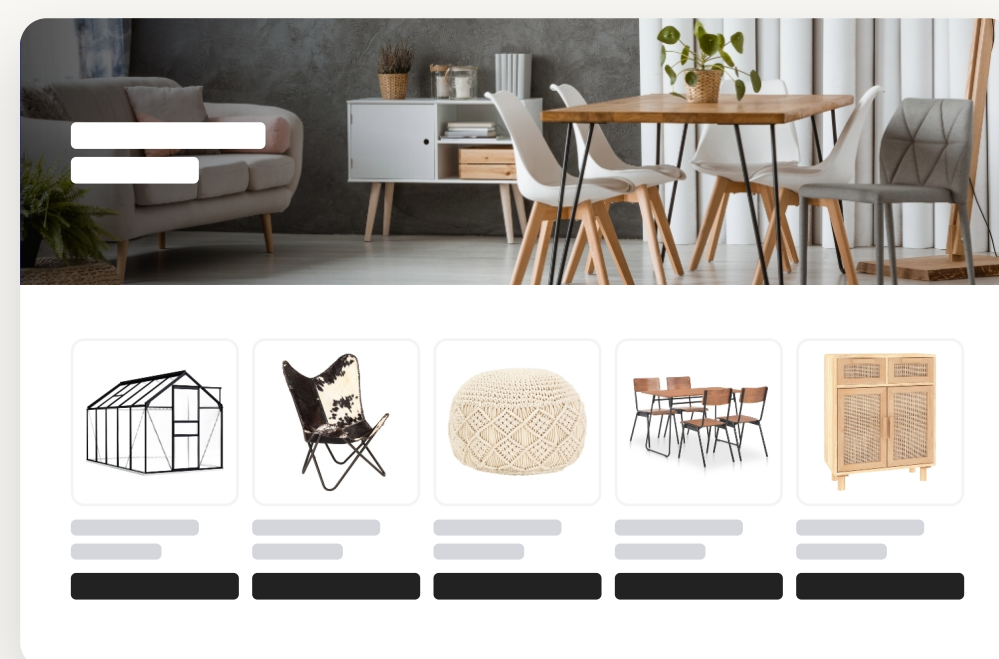
Storefront: Husdjur

20K
produkter



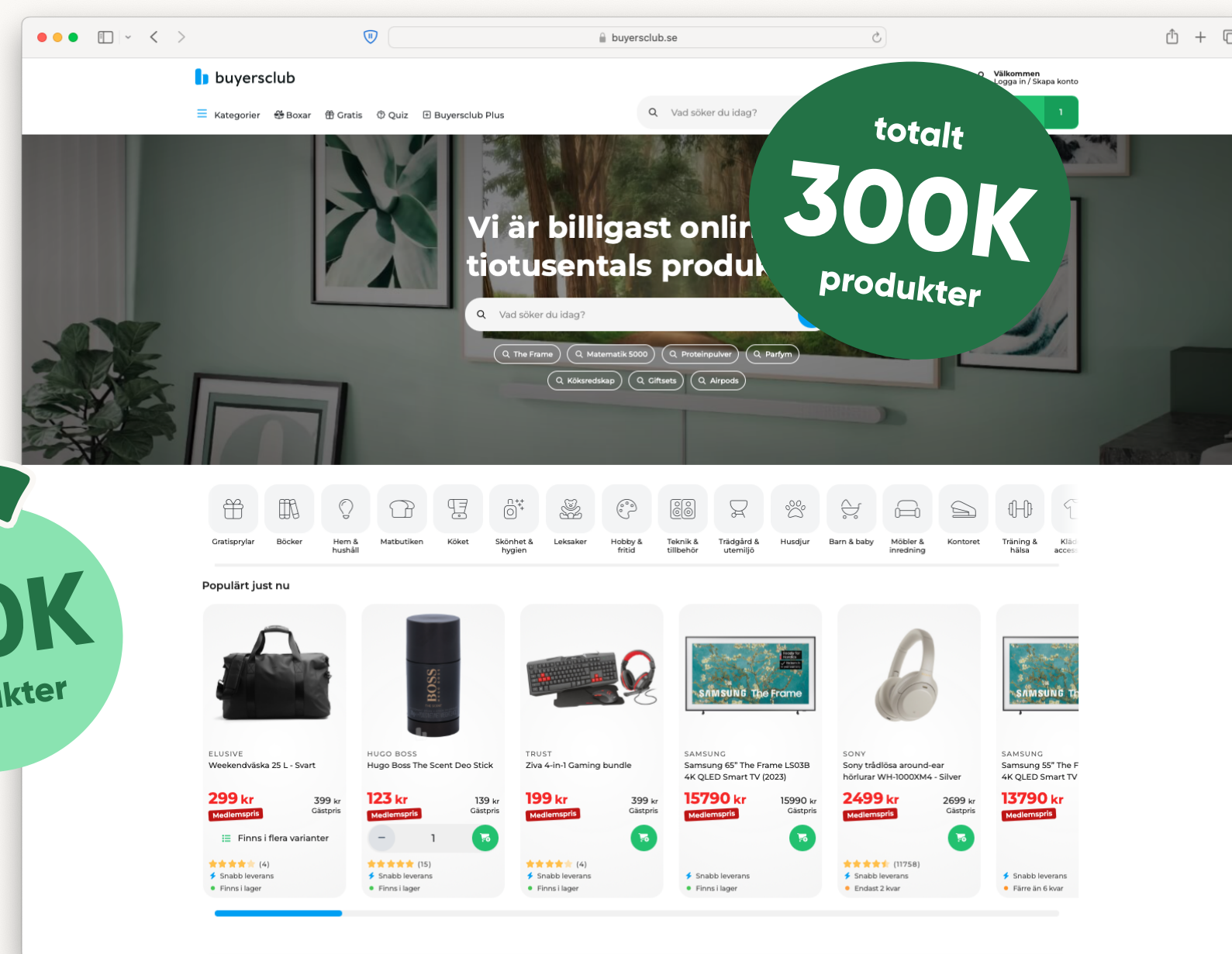
Storefront: Böcker (bookhero.se)

50K
produkter



Storefront: Möbler

160K
produkter



Buyersclub's omfattande utbud speglas till nya, nischade, webbplatser

Buyersclub kan nyttja samtliga processer, avtal och personal vid skapandet av second brands

- ✓ VD
- ✓ COO
- ✓ Ekonomichef
- ✓ Marknadschef
- ✓ Designer
- ✓ Utvecklare
- ✓ Copywriter
- ✓ Inköpare
- ✓ Kundtjänstpersonal
- ✓ Logistikpersonal
- ✓ Leverantörsavtal
- ✓ Speditörsavtal
- ✓ Logistiksystem
- ✓ Lagerlokal
- ✓ Emballage
- ✓ Betallösningar
- ✓ Bokföringssystem
- ✓ E-handelsplattform
- ✓ Webbhotell
- ✓ Kundtjänstsystem
- ✓ Försäkringar
- ✓ Returhantering
- ✓ E-postverktyg
- ✓ Analysverktyg
- ✓ Certifikat
- ✓ Domän
- ✓ Säkerhetslösningar
- ✓ Datorer
- ✓ Programvara
- Storefront
- Anskaffningskostnad



Detta tillkommer för nya second brands.

STOREFRONTS – NISCHADE WEBBUTIKER

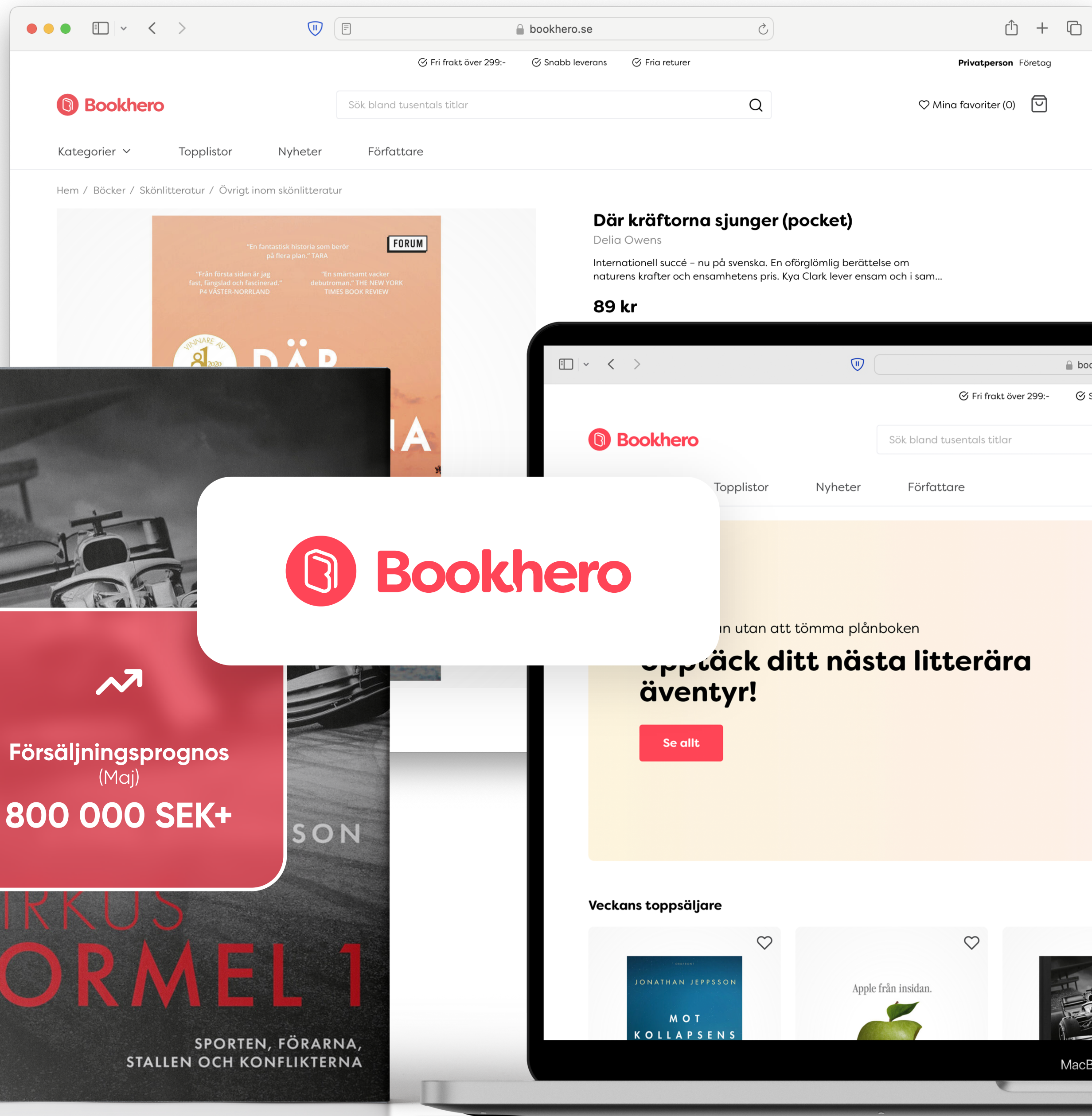
Först ut: Bookhero.se

Vår första storefront, bookhero.se, dit vi speglar hela vårt sortiment av böcker, lanserades framgångsrikt i mitten av mars 2024.

- ✓ Spegling av Buyersclubs sortiment i realtid
- ✓ Vi nyttjar befintlig personal och avtal med speditörer och leverantörer
- ✓ Egen algoritm för budstrategier
- ✓ Köp registreras i Buyersclubs WMS
- ✓ Beställningar samt pack & plock behandlas sida vid sida med de gjorda på buyersclub.se



	
Daglig lönsam försäljning (Efter ca: 7 veckor)	Försäljningsprognos (Maj)
~ 30 000 SEK	800 000 SEK+



STOREFRONTS – NISCHADÉ WEBBUTIKER

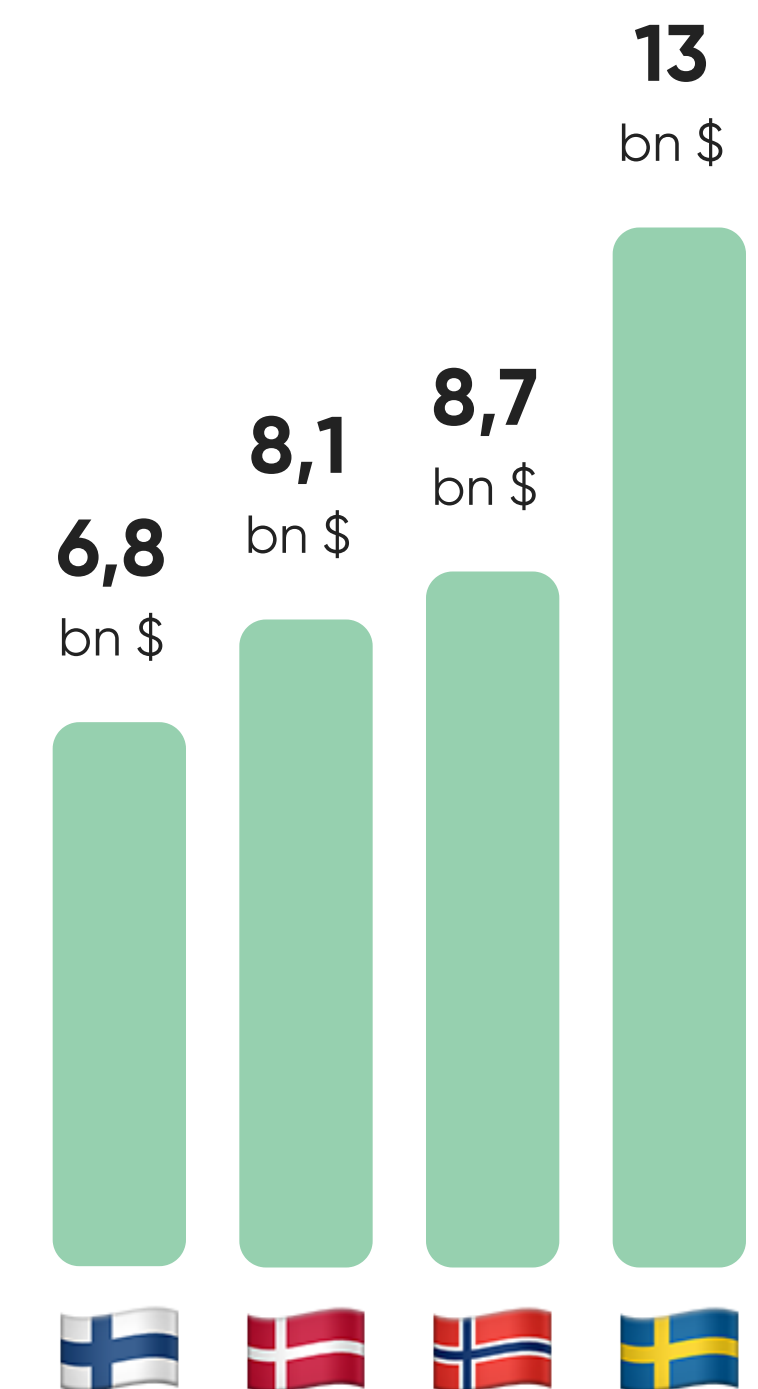
Vägen ut på de nordiska marknaderna

Plattformen bakom storefronts är förberedd för den nordiska marknaden.

- ✓ Förberedd för flera språk
- ✓ Integrerad valutaväxlare
- ✓ Snabb time-to-market
- ✓ Våra grannländer står gemensamt för en betydande del av den totala nordiska e-handelsomsättningen



E-handelsomsättning i de nordiska länderna 2022



<https://www.statista.com/>

FÖRETRÄDESEMISSIONEN

Emissionen möjliggör följande projekt

Företrädesemissionen möjliggör att utöka produktutbudet, lansera fler storefronts samt andra projekt som ska förbättra befintliga nyckeltal på Buyersclub ytterligare. Tillsammans skapar de trygghet för styrelsen att kommunicera de nya finansiella målen.

- ⚙ Kraftig utökning av produktutbudet
- ⚙ Lansera framgångsrika bookhero.se i fler länder
- ⚙ Lansera ytterligare tre nya storefronts inom 12 månader
- ⚙ Kontinuerliga förbättringar som inkluderar bland annat B2B-försäljning samt implemterering av AI för berikning av produktdata och kundkommunikation



NYA FINANSIELLA MÅL

Nya mål vid fulltecknad emission

2025

Omsättning: **120 - 150 MSEK**

EBITDA: **5 - 8 MSEK**

2026

Omsättning: **150 - 200 MSEK**

EBITDA: **8 - 12 MSEK**

Kontakt



Emil Henriksson

VD och grundare

E-post: emil.henriksson@buyersclub.se

Telefon: (+46) 73 37 71 937

