



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.

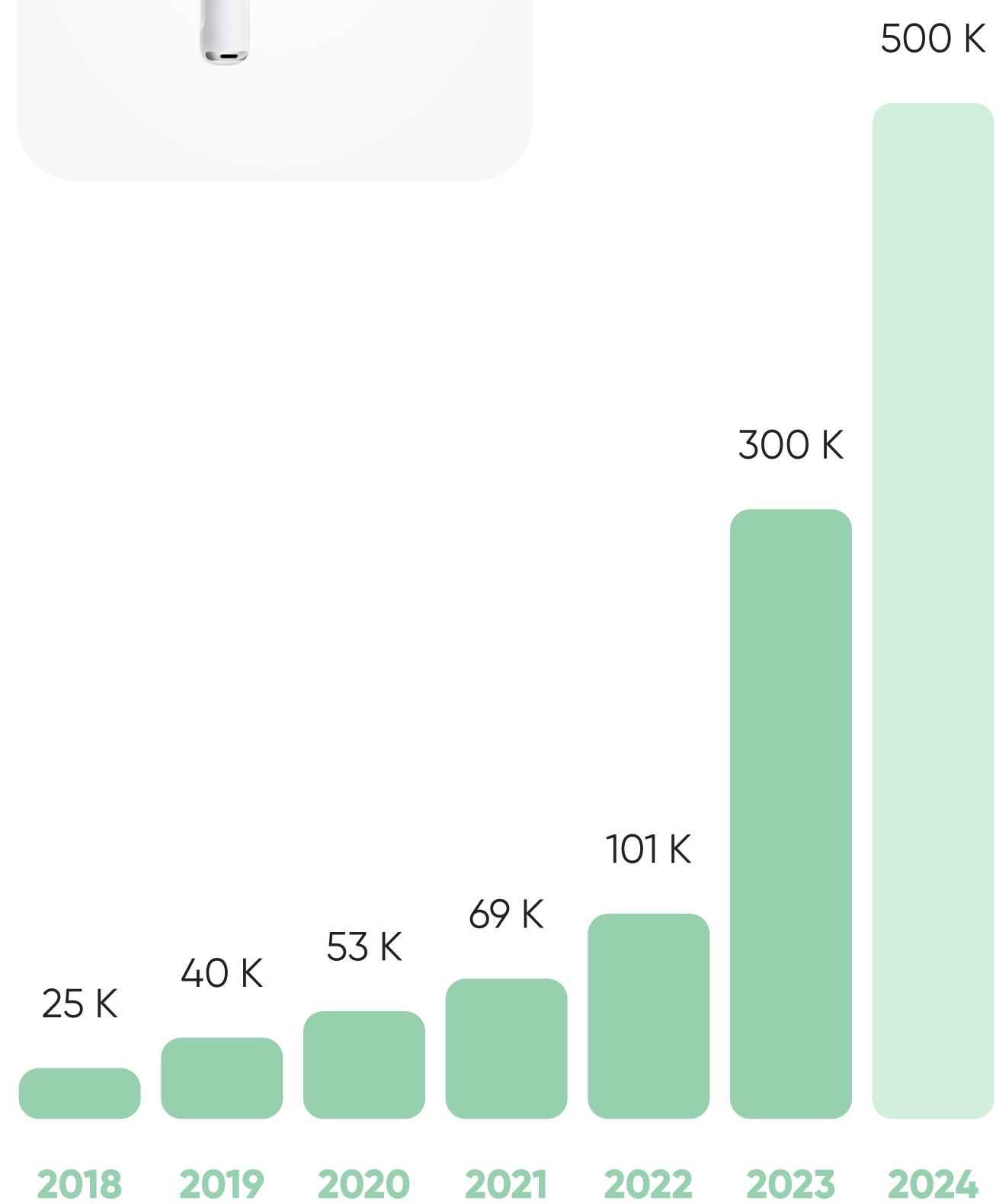


BUYERSCLUB IDAG

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 customer's shopping experience. On the left, a shopping cart contains four items from different distributors:

- Item 1:** Libero touch 2 baby diapers. 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.
- Item 2:** Book 'A Little Life' by Hanya Yanagihara. Distributör [D]. Leveranstid: 2 dagar.
- Item 3:** General White Portion. Distributör [E]. Leveranstid: 0 dagar.
- Item 4:** A black duffel bag. Distributör [J]. Leveranstid: 0 dagar.

An arrow points from the cart to a confirmation screen on the right:

- buyersclub** logo and a green checkmark icon.
- Tack för ditt köp!**
- Text: "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**."
- Text: "En spårningslänk skickas till dig så snart ditt paket är skickat. Du kan alltid se aktuell orderstatus på din profil."
- Till Buyersclub** button.

Kunden kan välja mellan flera pålitliga speditörer



BUYERSCLUB IDAG

Buyersclub Plus är ett populärt val för prisedvetna konsumenter

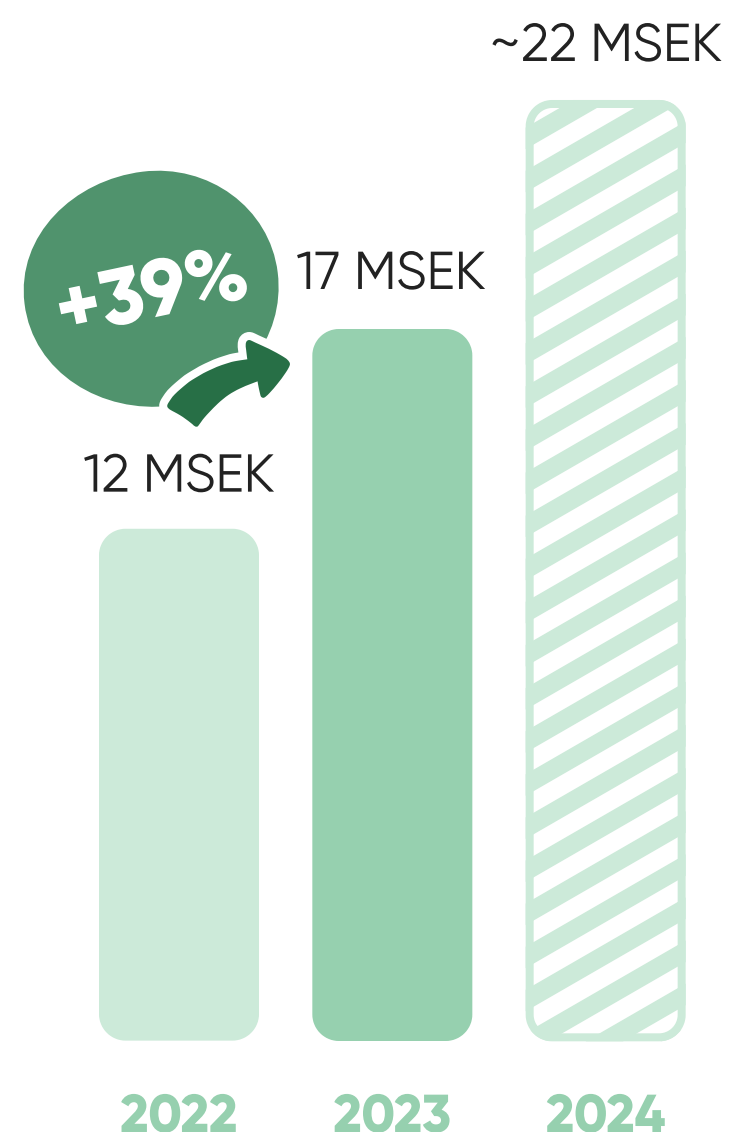
Andel som valde Plus
2023

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.

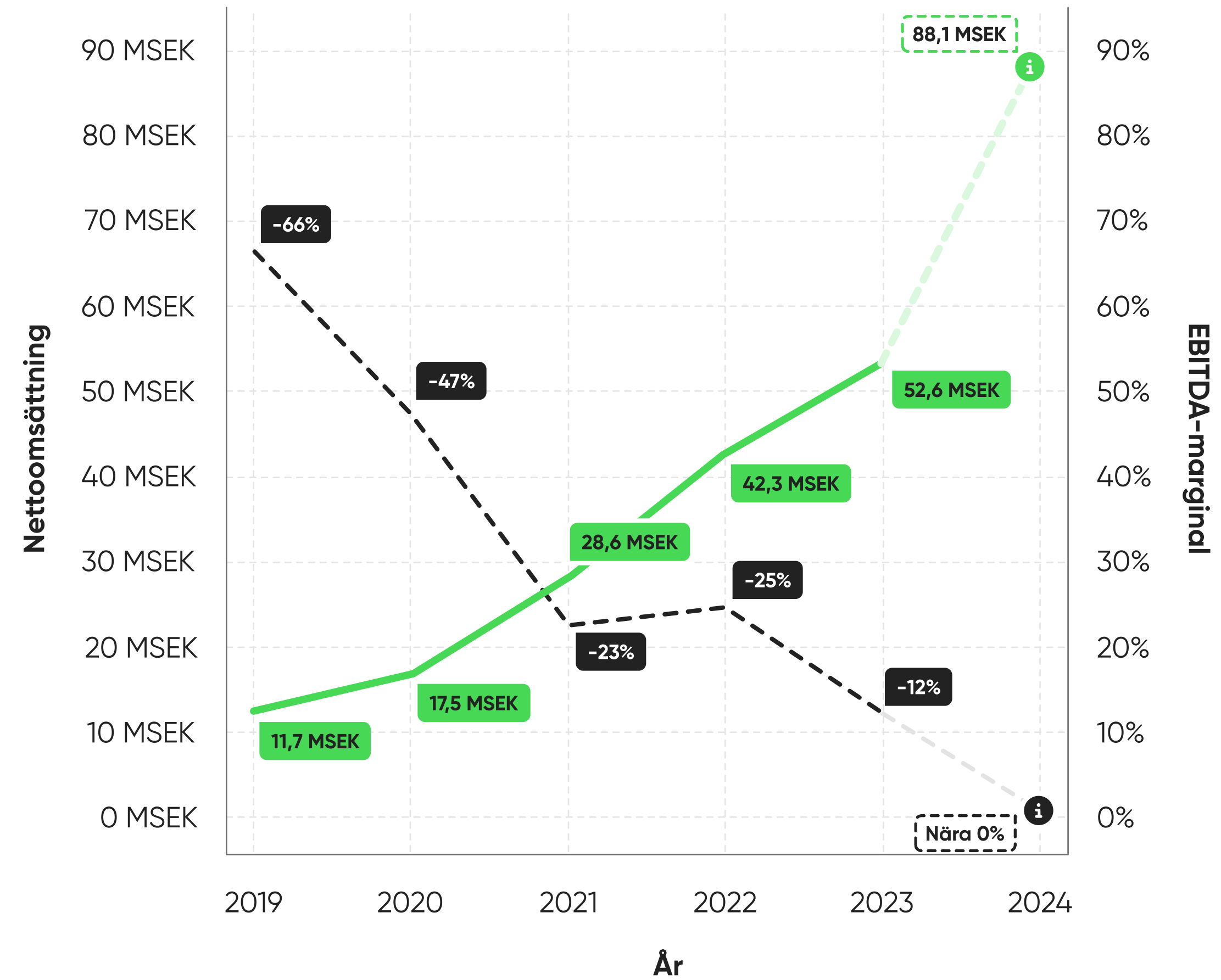


Tillväxten fortsätter

Nyckeltal har kontinuerligt förbättrats genom åren och den underliggande lönsamheten börjar nu synas i resultaten.



Resultaten för 2024 är en illustration som baseras på tillväxten i januari och februari 2024 och förutsätter samma omsättningstillväxt samt resultat för resten av året.

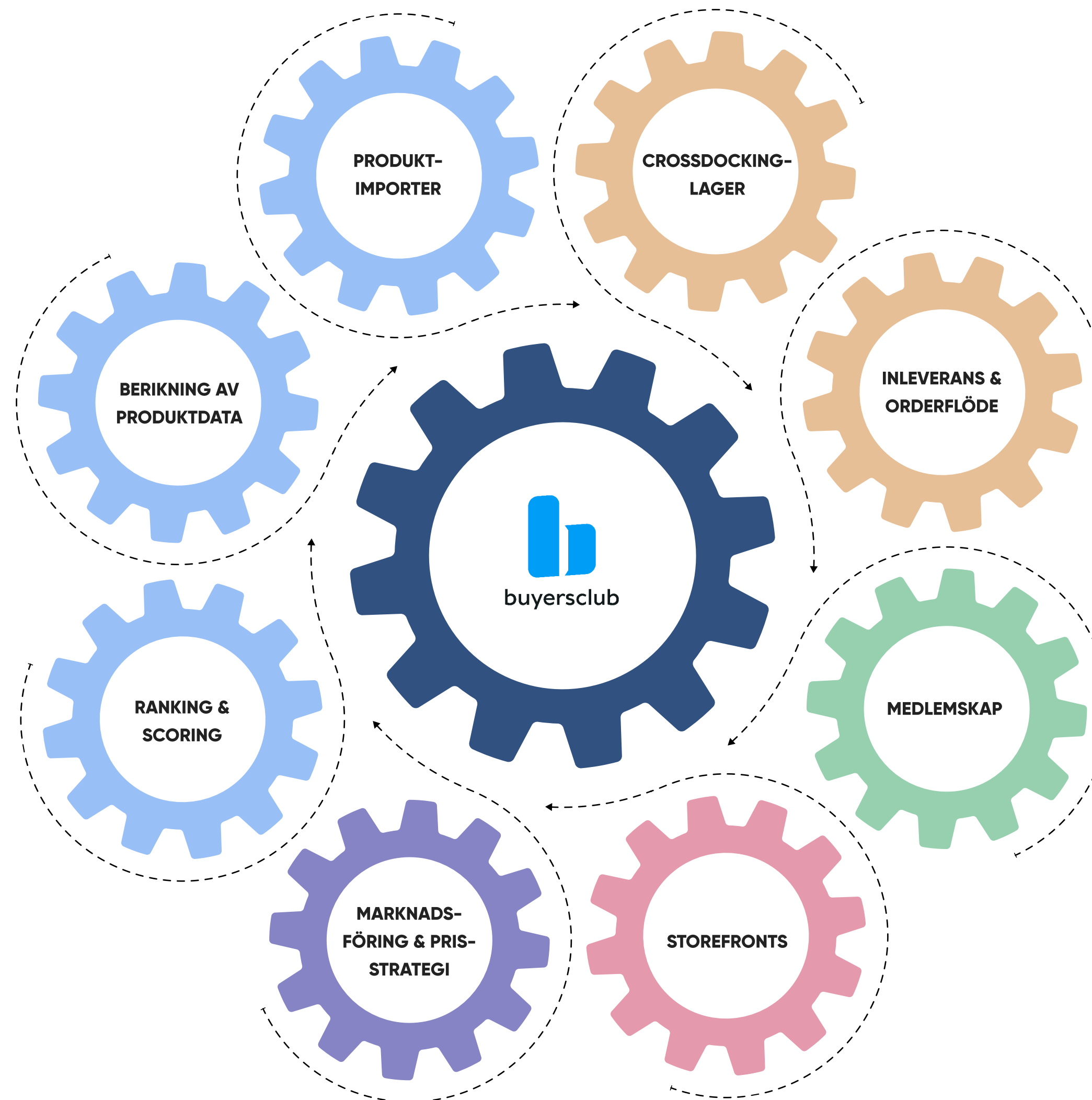


TEKNISK PLATTFORM

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.

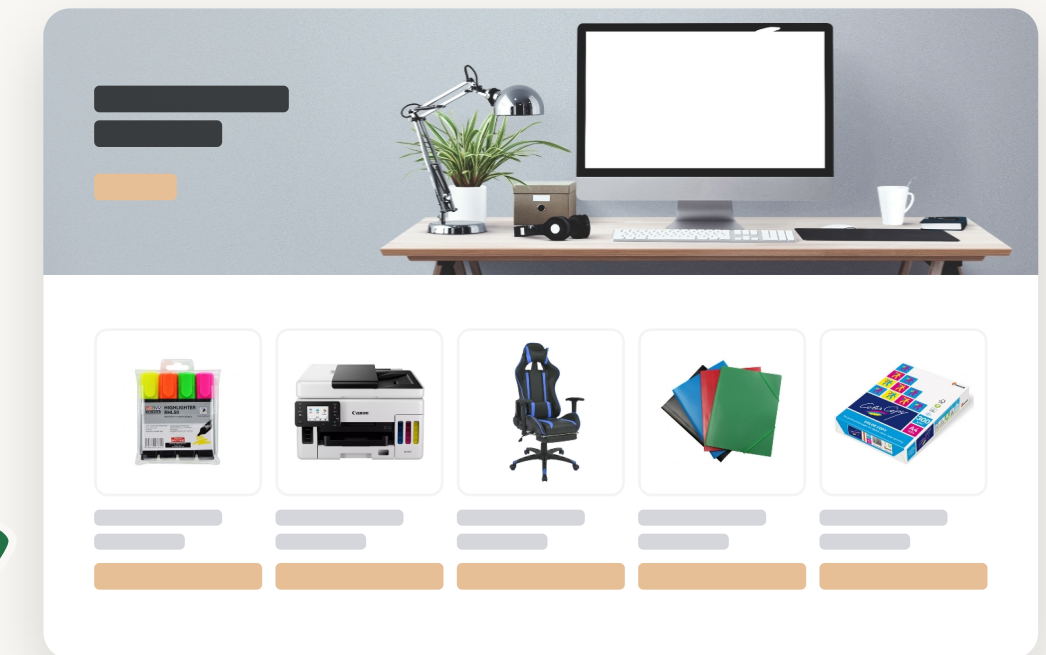


* Bilden illustrerar den tekniska plattformens olika automatiska flöden och samverkan.

STOREFRONTS – NISCHADE WEBBUTIKER

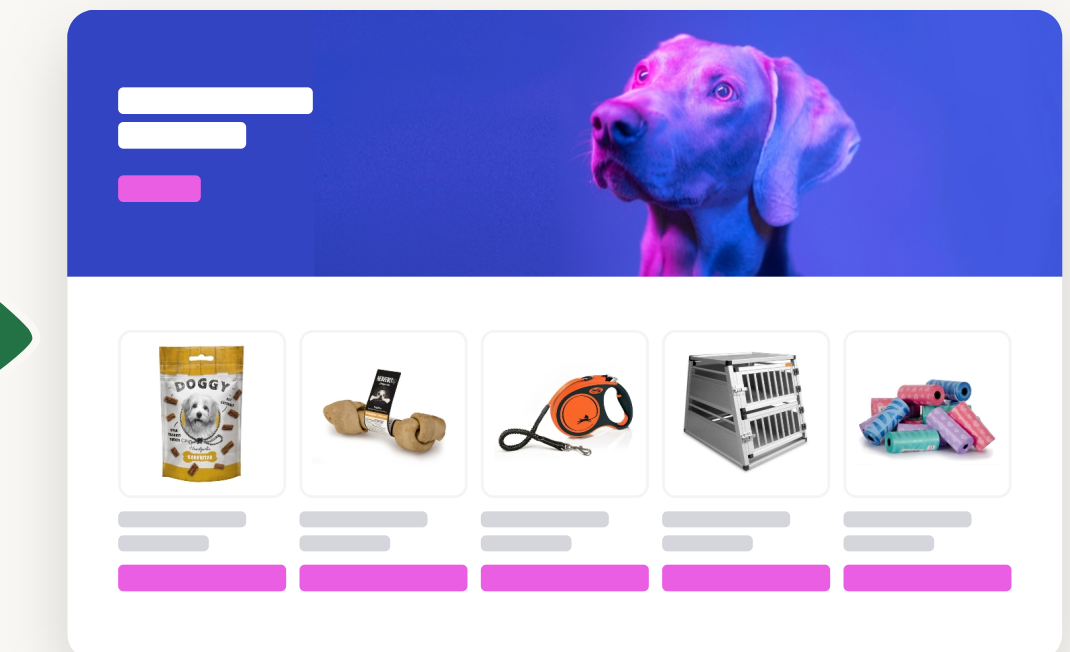
Nischade webbutiker är ett nytt sätt att nyttja vår kapacitet och nå nya kundsegment

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.



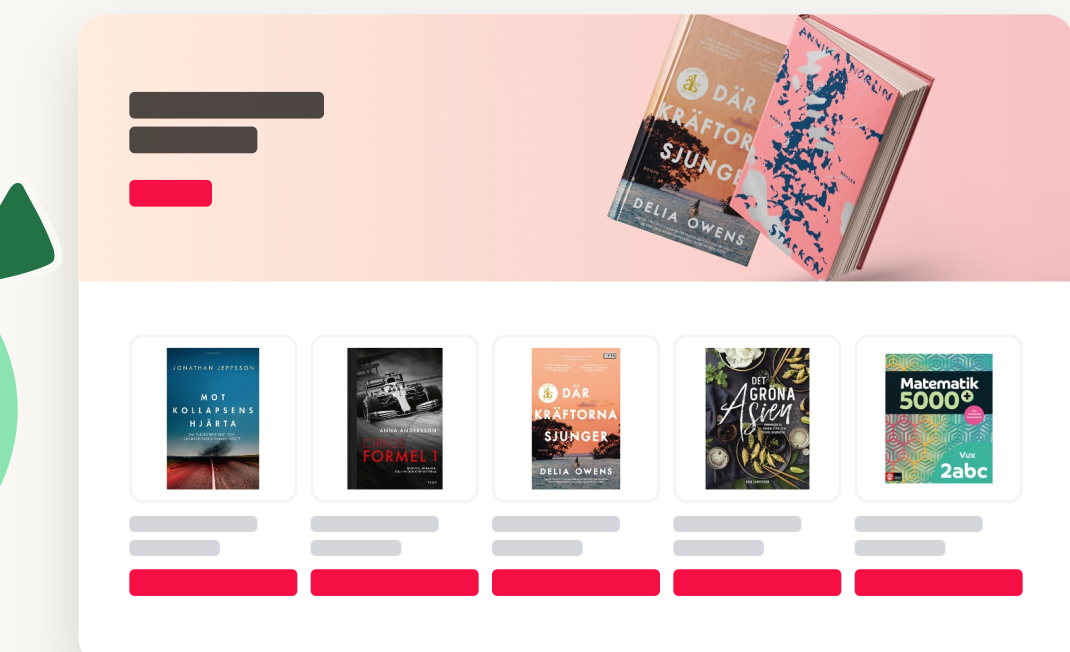
Storefront: Kontor

18K
produkter



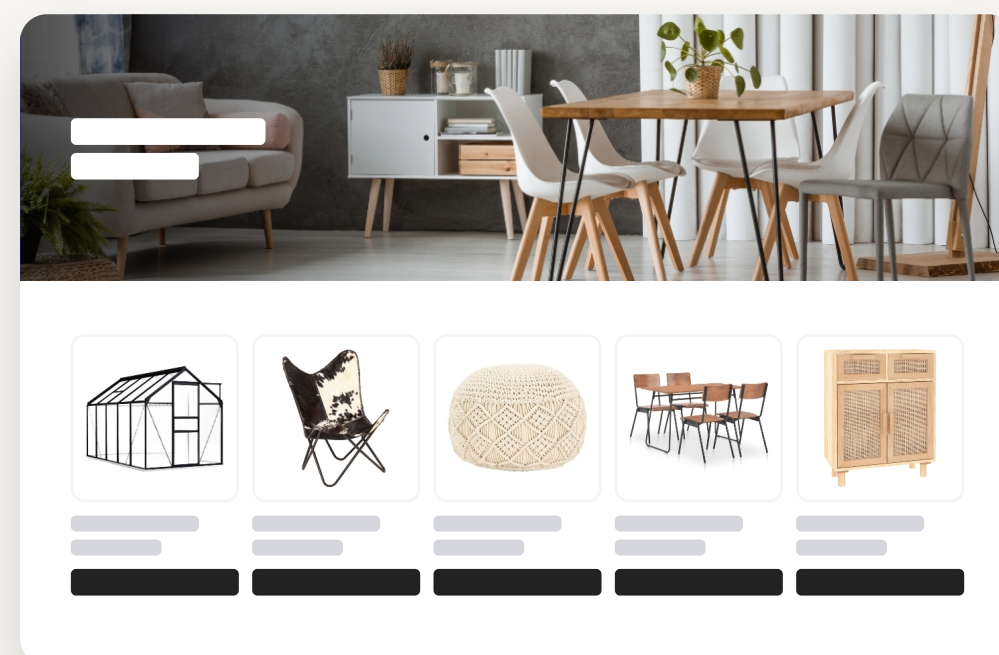
Storefront: Husdjur

20K
produkter



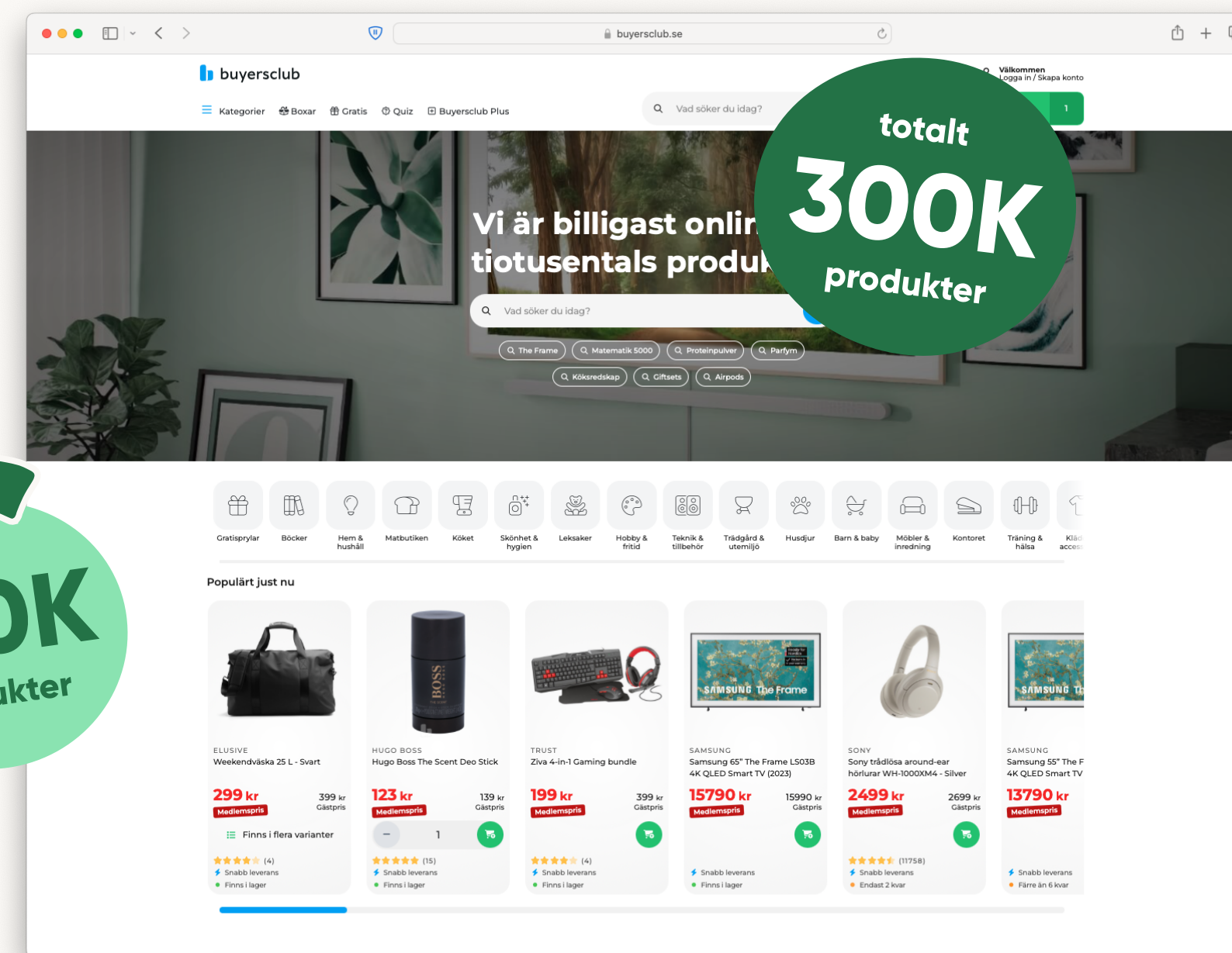
Storefront: Böcker (bookhero.se)

50K
produkter



Storefront: Möbler

160K
produkter



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

totalt
300K
produkter

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

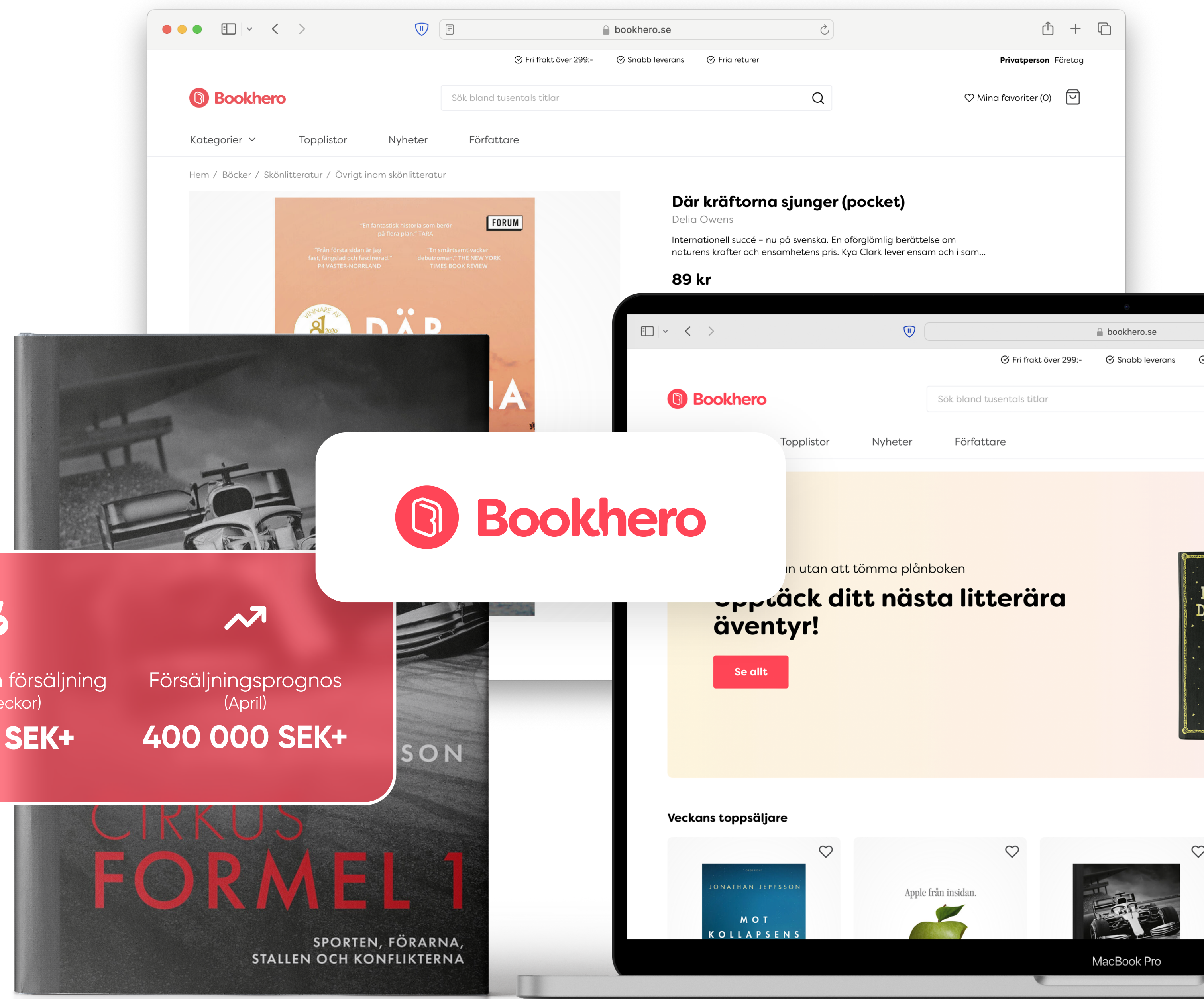
Först ut: Bookhero.se

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

A red callout box with a white shopping cart icon and a white line graph icon. It contains the following text:

Daglig lönsam försäljning (Efter 2 veckor)	Försäljningsprognos (April)
10 000 SEK+	400 000 SEK+



STOREFRONTS – NISCHADÉ WEBBUTIKER

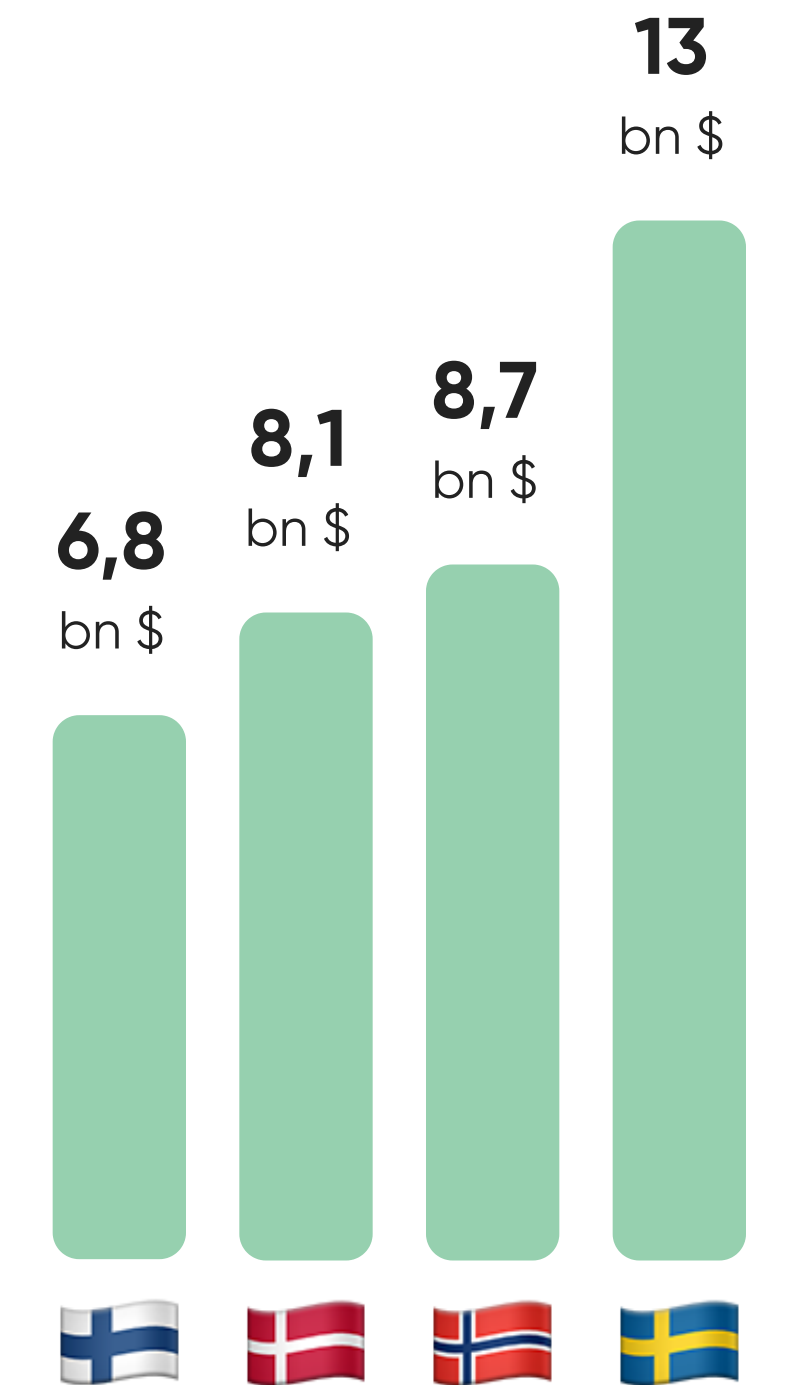
Vägen ut på de nordiska marknaderna

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 implemtering 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

