

Sweden Buyersclub AB lanserar Bookhero.se med omedelbar framgång

PRESSMEDDELANDE, 27 MARS 2024

Sweden Buyersclub AB (publ) ("Företaget") har framgångsrikt lanserat Bookhero.se, en ny onlinebokhandel med över 50 000 titlar. Lanseringen, som nyttjar företagets befintliga infrastruktur har redan visat på lönsamhet, bara dagar in på lanseringen.

Utbudet på Bookhero.se är en direkt spegling av buyersclub.se's kategori "Böcker" och visar på bolagets förmåga att diversifiera verksamheten och ta tillvara på nya affärsmöjligheter. Genom att lansera nya, nischade, hemsidor med endast ett par veckors time-to-market kan bolaget snabbt och kostnadseffektivt expandera sitt affärsutbud, nå nya kundgrupper och ta större marknadsandelar.

Bookhero.se säljer böcker för över 10 000 kronor dagligen och baserat på den initiala försäljningstakten som förväntas öka är prognosen att Bookhero.se kommer att generera intäkter på flera miljoner kronor under 2024.

"Med Bookhero.se har vi lagt grunden för ytterligare expansion inom e-handeln. Genom att nyttja buyersclub.se's bakomliggande motor för produktimport, inköp, prissättning, budgivning, lager, logistik och personal kan vi dessutom göra detta med minimal overheadkostnad. Vi har just nu över 300 000 produkter inom fler än 15 stora produktkategorier som vi snabbt kan spegla och sälja på nya hemsidor.", säger Emil Henriksson, VD för Sweden Buyersclub AB.

Certified Adviser

Sweden Buyersclubs Certified Adviser är Partner Fondkommission, info@partnerfk.se, 031-761 22 30.

För mer information vänligen kontakta:

Emil Henriksson

VD Sweden Buyersclub AB

E-post: emil.henriksson@buyersclub.se

Telefon: (+46) 73 37 71 937

Om Buyersclub:

Sweden Buyersclub AB är ett tech-drivet bolag med stor del återkommande prenumerationsintäkter, som via sin digitala handelsplats, buyersclub.se, erbjuder marknads lägsta priser på hundratals välkända varumärken.

Buyersclub erbjuder kunden ett brett och konkurrenskraftigt sortiment samtidigt som de har kontroll över den viktiga leveransupplevelsen, vilket skapar lojala och återkommande kunder samt prenumeranter.

Bolagets innovativa plattform synkroniserar produktdata och lagerstatus direkt med leverantörer, vilket har potential att kraftigt reducera bolagets behov av eget lager och därmed stor kapitalbindning, vilket är en enorm risk och kostnad för traditionella e-handelsföretag.

Marknadsplatser undviker lagerrisk genom att agera som en mellanhand; olika säljare tillhandahåller produkter och paketering medan marknadsplatsen förmedlar affären. Detta sker ofta på bekostnad av högre pris till kund samt en försämrad leveransupplevelse då konsumenten kan få flera leveranser vid olika tidpunkter vid köp av flera produkter i en och samma order.

Buyersclubs metod reducerar leden i distributionskedjan samtidigt som produkter levereras till Buyersclubs crossdocking-lager för att smpaketeras i en enskild försändelse. Priset till kund blir på så sätt lägre utan bekostnad av försämrad marginal, samtidigt som varor skickas samlad, via kundens valda speditör.

För en månadsavgift på 89 kr kan kunder välja medlemskapet "Buyersclub Plus" som inkluderar fri frakt, generösa produktrabatter och unika medlemserbudanden. Denna prenumeration är optimal för prismedvetna konsumenter som värderar både kvalitet och bekvämlighet, och som regelbundet handlar online.

Modellen som innebär ett unikt och konkurrenskraftigt erbjudande är även extremt skalbar.