

Sweden Buyersclub AB byter Certified Adviser till Augment Partners AB

Sweden Buyersclub AB meddelar härmed att bolaget har ingått avtal med Augment Partners AB avseende tjänsten som Certified Adviser.

Augment Partners AB tillträder som Certified Adviser den 17 november 2024. Fram till dess kommer Partner Fondkommission AB att fortsatt agera som Certified Adviser åt bolaget.

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

emil.henriksson@buyersclub.se

(+46) 73 37 71937

Om Buyersclub:

Sweden Buyersclub AB är ett tech-drivet företag med en hög andel återkommande prenumerationsintäkter, vilket bidrar till stabilitet och långsiktighet. Företaget erbjuder marknadens lägsta priser på hundratals välkända varumärken via sin digitala handelsplats, [buyersclub.se](https://www.buyersclub.se) (<https://www.buyersclub.se>). Sortimentet är brett och omfattar kategorier som skönhet, hemelektronik, leksaker, husdjursprodukter, heminredning, kontorsvaror och böcker, vilket attraherar en bred målgrupp.

För de mest prismedvetna konsumenterna finns "Buyersclub Plus", ett medlemskap för 99 kr/månad som ger tillgång till bolagets egna inköpspriser, en kostnadsfri utvald produkt varje månad samt unika medlemserbudanden.

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 sampaketeras i en enskild försändelse. Priset till kund blir på så sätt lägre utan bekostnad av försämrad marginal, samtidigt som varor skickas samlat, via kundens valda speditör.

Plattformen har under 2024 utvecklats så att sortimentet kan speglas till nya nischade onlinebutiker, så kallade "storefronts". Detta möjliggör för bolaget att snabbt och kostnadseffektivt expandera sitt affärsutbud, nå nya kundgrupper och ta större marknadsandelar. [bookhero.se](https://www.bookhero.se) (<https://www.bookhero.se>), en onlinebokhandel som nyttjar bolagets befintliga infrastruktur, är bolagets första externa storefront.