

Sweden Buyersclub AB meddelar flytt till nya lokaler i Länna, i mars 2024

PRESSMEDDELANDE, 11 OKTOBER 2024

Sweden Buyersclub AB (publ) ("Bolaget") kan idag meddela att företaget i mars 2024 kommer att flytta till nya lokaler i Länna, Huddinge kommun. Denna strategiska flytt är ett steg för att möta bolagets växande behov.

De nya lokalerna är specifikt utformade för att bättre stödja Bolagets verksamhet och kommande expansion - arbetsytor och kontor får ett proffsig lyft samtidigt som logistiken kan bli mer effektiv. Lokalen har även en lägre månadskostnad än befintlig, vilket stärker företagets ekonomiska position.

"Jag ser verkligen fram mot att flytta till en lokal som är helt anpassad efter våra behov och kommande tillväxt", säger Emil Henriksson, VD för Buyersclub.

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 71 937

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. 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 som kostar från 69 kr i månaden, som ger tillgång till bolagets egna inköpspriser, en kostnadsfri utvald produkt varje månad samt unika medlemserbjudanden.

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, en onlinebokhandel som nyttjar bolagets befintliga infrastruktur, är bolagets första externa storefront.