

# Sweden Buyersclub AB lanserar norimont.com – bolagets senaste storefront med fokus på mobiltillbehör

PRESSMEDDELANDE, 27 NOVEMBER 2024

**Sweden Buyersclub AB är glada att idag kunna meddela att den framgångsrika lanseringen av bolagets första storefront, [Bookhero.se](https://bookhero.se), nu följs av en ny satsning under namnet [Norimont.com](https://norimont.com). Denna hemsida erbjuder mobiltillbehör under det egna varumärket Norimont. Hemsidan kan, tack vare egenproduktion, sälja varor till konkurrenskraftiga priser med hög marginal.**

[Norimont.com](https://norimont.com) fungerar likt bolagets andra storefront, [Bookhero.se](https://bookhero.se). Beställningar integreras automatiskt i Buyersclubs logistiksystem, och den nya hemsidan drar nytta av overheadkostnader och den befintliga personalen inom Buyersclub.

Valet att producera egna mobiltillbehör grundar sig i att marknaden är både stor, global och i ständig tillväxt. Under året hittills har Norimont-varumärket sålts genom en WordPress-sida, vilket resulterade i en omsättning på över 300 000 kronor. Detta test visade att en professionellt utformad hemsida med högkvalitativa produktbilder kan nå en konverteringsgrad om 8%, även utan välkänt varumärke. Övergången till Geins plattform, dvs densamma som används för [Bookhero.se](https://bookhero.se) förväntas ytterligare förbättra konverteringsgraden, och genom att integrera logistikflödena kan bolaget sänka hanteringskostnaderna.

“Vi är övertygade om att Norimont kommer att uppleva en betydande tillväxt under 2025, särskilt med tanke på planerna att expandera till flera länder redan under våren. Varje ny storefront har en unik konkurrensfördel, då den nya sidan opereras med hjälp av Buyersclubs system, personal och lager. Att samtidigt driva en storefront med höga produktmarginaler möjliggör aggressiv marknadsföring,” säger Emil Henriksson, VD för Sweden Buyersclub AB.

## Certified Adviser

Augment Partners AB är bolagets Certified Adviser, [info@augment.se](mailto:info@augment.se), +46 (0)8 604 22 55.

## För mer information, vänligen kontakta:

Emil Henriksson, VD Sweden Buyersclub AB  
[emil.henriksson@buyersclub.se](mailto: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](https://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 från 69 kr/månad som ger tillgång till bolagets egna inköpspriser, lägsta prisgaranti, exklusiva medlemserbjudanden och gratisprodukter.

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 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://bookhero.se), en onlinebokhandel, samt [Norimont.com](https://norimont.com), ett eget varumärke dedikerat till mobiltillbehör, är två storefronts som bygger på Buyersclubs befintliga infrastruktur. Båda plattformarna är integrerade i Buyersclubs logistiksystem, vilket möjliggör automatiserad orderhantering och effektiv resursanvändning.