

Buyersclub överträffar fjolårets november – redan före Black Week

PRESSMEDDELANDE, 20 NOVEMBER 2025

Sweden Buyersclub AB kan idag meddela att omsättningen för november redan överstiger hela motsvarande månad föregående år. Detta trots att omkring en tredjedel av månaden återstår, inklusive hela Black Week-perioden.

Flera större utvecklingsprojekt under 2025 har skapat förutsättningar för rekordvolymen under årets sista kvartal, bland annat har Buyersclub utökat sortimentet från 600 000 till över 1 000 000 artiklar och stärkt erbjudandet inom flera nyckelkategorier. Ett aktuellt exempel är att Bonnierförlagen nu levererar ett stort antal uppskattade titlar som säljs både via buyersclub.se och den nischade bokhandeln bookhero.se.

“Att redan den 20 november överträffa fjolårets omsättning för hela november är ett resultat av våra framgångsrika projekt under året. Dessa initiativ har möjliggjort ett utökat sortiment, en förbättrad köppplevelse och ett starkare erbjudande till våra kunder. Med lejonparten av julhandeln framför oss – inklusive Black Week – och våra prenumeranternas garanti för lägst pris online, är Buyersclub den ultimata destinationen för årets julklappshandel.”, säger VD Emil Henriksson.

För mer information, vänligen kontakta:

Emil Henriksson, VD Sweden Buyersclub AB

Telefon: (+46) 73 37 71 937

E-post: emil.henriksson@buyersclub.se

Om Buyersclub:

Sweden Buyersclub AB är ett teknikdrivet e-handelsbolag med en skalbar och automatiserad plattform som möjliggör snabb expansion utan att kostnaderna växer i samma takt som intäkterna. Bolaget kombinerar en prenumerationsbaserad affärsmodell – via buyersclub.se – med ett växande ekosystem av nischade webbutiker. Sortimentet sträcker sig över fler än tio kategorier, inklusive skönhet, elektronik, husdjursprodukter, böcker, leksaker, kontorsvaror och möbler.

För prismedvetna konsumenter erbjuder buyersclub.se medlemskapet Buyersclub Plus, som ger tillgång till inköpspriser, fri frakt, lägsta prisgaranti och andra exklusiva förmåner. För bolaget innebär medlemsmodellen en återkommande och förutsägbart intäktsström, vilket skapar stabilitet och långsiktighet i affären.

Buyersclubs digitala plattform synkroniserar produktdata och lagerstatus direkt med leverantörer, vilket kraftigt minskar behovet av eget lager och därmed reducerar kapitalbindning – en betydande risk och kostnad för traditionella e-handelsbolag.

Genom omfattande teknikinvesteringar har bolaget byggt ett unikt, automatiserat system som hanterar hela orderflödet sömlöst och i realtid, oavsett försäljningskanal. Algoritmer optimerar prissättning och distribution, vilket möjliggör skalbar tillväxt utan ökade fasta kostnader.

Som komplement till detta används ett smart crossdocking-lager, som fungerar som en effektiv omlastningspunkt där varor från flera olika leverantörer anländer och snabbt paketeras om till en samlad försändelse – utan att lagras under längre tid. Denna kombination minimerar lagerhållning, sänker kapitalbindningen och ger kunden en enhetlig leverans – även vid köp av flera produkter från olika leverantörer – vilket förbättrar köppplevelsen.

Under 2024 vidareutvecklades plattformen för att möjliggöra spegling av sortimentet till flera så kallade storefronts. Först ut var bookhero.se och norimont.com under 2024, följt av kontorsjätten.se och

[möbeljätten.se](https://mobeljatten.se) i början av 2025, samt nytilskottet kontorsboden.se som lanserades i slutet av oktober samma år. Genom dessa kan delar av Buyersclubs sortiment paketeras om för nya målgrupper – utan att det kräver ytterligare resurser.

Dessa hemsidor använder samma tekniska plattform, personal, lager och logistiklösning som buyersclub.se, vilket gör det möjligt för bolaget att snabbt och kostnadseffektivt expandera sitt affärsutbud, nå nya kundgrupper och ta större marknadsandelar.

Buyersclubs modell innebär att varje ny kanal – oavsett om det är en egen nischad sajt eller en extern marknadsplats – direkt kan kopplas till den centrala infrastrukturen, vilket skapar stora möjligheter för lönsam tillväxt.