

Buyersclub satsar på AI – inleder strategiskt samarbete med Etals

PRESSMEDDELANDE, 27 MARS 2026

Buyersclub ingår ett strategiskt samarbete med AI-bolaget Etals för att automatisera struktureringen och berikningen av bolagets produktdata. Genom satsningen implementeras en AI-lösning som möjliggör att det befintliga produktutbudet kan breddas ytterligare och tillgängliggöras för försäljning, samtidigt som befintliga produkter berikas med mer komplett och strukturerad information.

Etals plattform läser av Buyersclubs sortiment och genererar automatiskt unika, SEO-optimerade produktbeskrivningar, samtidigt som produktdata struktureras och standardiseras. Produkter som idag saknar fullständig information kompletteras, vilket gör att de kan publiceras och säljas.

Detta innebär att tiotusentals produkter som tidigare inte visats nu kan aktiveras i plattformen, vilket direkt ökar det tillgängliga utbudet. Implementationen sker i Buyersclubs underliggande e-handelsmotor, vilket innebär att samtliga storefronts – inklusive befintliga och framtida nischbutiker – automatiskt kan nyttja förbättringarna.

Den förbättrade datastrukturen skapar förutsättningar för mer relevanta sökresultat på sidorna, bättre navigering och mer träffsäkra produktrekommendationer, samtidigt som det integreras sömlöst med bolagets chatbotar.

Sammantaget förväntas satsningen bidra till ökad synlighet – både i traditionella sökflöden och i AI-drivna gränssnitt där produkter i allt större utsträckning väljs ut av digitala assistenter – samt en förbättrad kundupplevelse och i förlängningen högre konverteringsgrad och genomsnittligt ordervärde.

“AI driver just nu ett skifte i hur kunder söker och upptäcker produkter, och Buyersclub vill vara pionjärer i den utvecklingen. Vår ambition är att erbjuda en integrerad AI-upplevelse, där kommunikation och produktsök sker helt naturligt i ett och samma flöde. Samarbetet med Etals är ett viktigt steg i att realisera denna vision redan i år”, säger Emil Henriksson, VD på Sweden Buyersclub AB.

Genom Etals plattform planerar Buyersclub att genomföra detta arbete på bara några veckor – ett arbete som med traditionella metoder skulle ta flera år.

Satsningen är ett led i bolagets strategi att stärka produktkvaliteten och den underliggande strukturen i plattformen, med målet att möjliggöra fortsatt skalbar expansion av både sortiment och försäljningskanaler.

“Buyersclub är ett utmärkt exempel på ett team som verkligen förstår vart e-handeln är på väg. De kom in med en tydlig plan och rätt förutsättningar för att få agentic AI att fungera i stor skala. Vi ser fram emot att vara en del av den resan”, säger Jimmy Bergstedt, CEO & Co-founder på Etals.

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 olika medlemskap som ger tillgång till inköpspriser, fri frakt, lägsta prisgaranti och andra exklusiva förmåner. För bolaget innebär medlemsmodellen en återkommande och förutsägbar 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 köpupplevelsen.

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 mobeljätten.se i början av 2025, samt 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.