

NOTA DE PRENSA

4 DE NOVIEMBRE DE 2024

LANZAMIENTO SHOWROOMPRIVÉ #MARKETPLACE

SHOWROOMPRIVÉ EXPANDE SU MODELO DE NEGOCIO MARKETPLACE: DESPLIEGA HOY EN ESPAÑA SU NUEVA PLATAFORMA DIGITAL

Madrid, a 4 de noviembre de 2024. **Showroomprivé** emprende hoy una nueva aventura estratégica en España **a través de la creación de un nuevo proyecto complementario a su oferta de ventas *flash*: Showroomprivé Marketplace**. Tras su exitosa inauguración en Francia en febrero de 2021 y de su posterior lanzamiento en Bélgica el pasado mes de septiembre, **la compañía francesa apuesta firmemente por el mercado español para seguir avanzando en la expansión internacional de su marketplace.**

Para el desarrollo de esta exclusiva plataforma comercial digital, Showroomprivé se ha asociado con **Miraki**, socio tecnológico líder para impulsar el crecimiento online, que utiliza la solución SaaS a la hora de gestionar su mercado de terceros y su negocio de *dropshipping*. Showroomprivé apoya así también en España, a las marcas que desean abrirse a todas las ventajas que ofrece la venta directa en el nuevo modelo marketplace de la compañía, beneficiándose del **asesoramiento del Grupo y la potencia de su tráfico cualificado.**

Tras casi cuatro años afianzándose en su país de origen, (cosechando +85% de GMV en 2023 vs. 2022), se espera también una buena acogida en nuestro país: **el 70% de la oferta estará abierta en España**. Asimismo, se estima próximamente crecer con nuevas aperturas, continuando con su ampliación en Portugal, el país vecino. Este lanzamiento pretende ser **un motor clave de crecimiento para la compañía y fortalecer su presencia en el sur de Europa.**



En su mercado francés, Showroomprivé cuenta con una cifra aproximada de **250 sellers** y en España el lanzamiento se realizará con **más de 500.000 referencias disponibles**. España es un país estratégico y sumamente atractivo con grandes oportunidades de oferta local y global para la implementación de este proyecto ya que la compañía

cuenta actualmente con *sellers* españoles vendiendo en Francia, y con vendedores europeos interesados en crecer en España.

SU FUNCIONAMIENTO

El Marketplace es un modelo innovador y complementario al de ventas *flash*, desde el punto de vista estratégico y tecnológico. A diferencia de las *flash sales* únicamente disponibles durante un periodo de tiempo limitado, el marketplace posibilita vender durante todo el año y responder las necesidades de los clientes mediante el buscador de SRP. Además, es posible acceder a colecciones tanto actuales como pasadas, ofreciendo un envío rápido al cliente. El marketplace permite **abrir una nueva tienda en una web con un alto volumen de tráfico como es Showroomprivé**, manteniendo el control de los precios marcados por el vendedor.

Cuando un nuevo *seller* se une al marketplace de Showroomprivé, recibe el apoyo de un equipo dedicado de *account managers*, con el que se trabaja mano a mano para desarrollar un plan de ventas personalizado que maximice los resultados y potencie su presencia en nuestra plataforma, proporcionando soluciones eficaces tanto a nuestros vendedores como a nuestros clientes.

DESARROLLO INTERNACIONAL DEL MARKETPLACE



En palabras de Gregoire Scherer, director de Showroomprivé Marketplace: *"Impulsados por una avanzada tecnología y un equipo comprometido, en Showroomprivé Marketplace seleccionamos cuidadosamente a las mejores marcas para ofrecer una experiencia de compra exclusiva, personalizada y de calidad. Nuestro objetivo es convertirnos en el socio estratégico de las marcas españolas, convencidos de que España es un mercado clave para nuestra expansión. Trabajamos para ayudarles a ampliar su alcance y conectar con su audiencia, adaptándonos rápidamente a las necesidades del mercado para ofrecer soluciones eficaces a todos nuestros grupos de interés"*.

NUESTRA ESTRATEGIA

La estrategia general que seguirá Showroomprivé.es es una réplica del modelo empleado en Francia. La compañía opera como un **"marketplace cerrado"**, esto significa que es selectiva a la hora de trabajar con marcas, pues busca los mejores *partnerships* tanto a nivel local como global, siendo el objetivo ofrecer a los clientes las mejores marcas disponibles.

SHOWROOM ● MARKETPLACE

Showroomprivé quiere acompañar a las marcas/distribuidores en la venta de sus colecciones actuales y pasadas, ofreciendo productos a través de su buscador y ayudándoles a mejorar su *sell*

out. Asimismo, quiere ser su punto de referencia para liquidar de manera controlada el stock no vendido de temporadas anteriores. El proceso es sencillo, ya que la compañía francesa trabaja con la plataforma Mirakl y con la gran mayoría de integradores, lo que permite una gran agilidad para abordar Showroomprivé Marketplace y colaborar con los equipos para maximizar resultados.

Además, Showroomprivé está enfocado en el sector de segunda mano y los productos reacondicionados, dado que en Francia este segmento representa el 20% de GMV (Gross Merchandise Volume), por lo que se busca fortalecer esta posición también en el mercado español.

SOBRE SHOWROOMPRIVE.COM:

Showroomprivé es una empresa francesa fundada en 2006, pionera en comercio electrónico especializada en la venta de productos de marca a precios reducidos. El Grupo opera actualmente en Francia y otros seis países. La empresa, cofundada y dirigida por David DAYAN, ha alcanzado un volumen bruto de mercancías de más de 1.000 millones de euros en 2023 y emplea a 1.100 personas. A través de sus tres sitios (Showroomprivé, Beauté privée y The Bradery), el Grupo ofrece a sus 21 millones de miembros ventas efímeras con importantes descuentos en marcas de moda, belleza, decoración del hogar, viajes y ocio. El Grupo apoya a 3.000 marcas asociadas en sus estrategias de liquidación de inventario, visibilidad y crecimiento digital a través de sus diversos servicios. Showroomprivé cotiza en Euronext París (código: SRP).

Contacto de prensa

Lucía MARTÍN: lucia.martin@showroomprive.net +34 602 410 445

Eva DEL PALACIO: eva.delpalacio@showroomprive.net 91 060 54 14