



Buyersclub

Från återkommande intäkter
till multipla tillväxtkanaler

Sammanfattning av H1 2025

Nyckeltal	H1 2025 (Q1 + Q2)	H1 2024 (Q1+Q2)	Förändring
Medlemsintäkter	10,0 MSEK (5,1 + 4,9)	10,3 MSEK (5,2 + 5,1)	-3 %
Omsättning	43,8 MSEK (21,0 + 22,8)	37,3 MSEK (19,2 + 18,1)	+17 %
EBITDA	1,0 MSEK (0,6 + 0,4)	0,2 MSEK (0,2 + 0,0)	+0,8 MSEK
ARR (vid Q2 slut)	19,8 MSEK	19,1 MSEK	+4 %

Insikter

- ✓ Medlemsintäkterna minskade något i H1 2025 jämfört med H1 2024 (från 10,3 till 10,0 MSEK).
- ✓ Nettoomsättningen växte med 17 %, vilket visar att tillväxten drevs mer av försäljning än av medlemsintäkter.
- ✓ EBITDA förbättrades tydligt (+0,8 MSEK), vilket markerar en starkare lönsamhet.
- ✓ ARR ökade marginellt, vilket visar en stabil återkommande intäktsbas.

INTRODUKTION

Varken en traditionell e-handlare eller marknadsplats

Sweden Buyersclub AB är ett tech-drivet bolag som via den digitala handelsplatsen, buyersclub.se, erbjuder **marknadens lägsta priser** på hundratusentals produkter från välkända varumärken.

Den innovativa e-handelsplattformen synkroniserar produktdata och lagerstatus direkt med utvalda leverantörer, vilket möjliggör att vi kan **reducera bolagets behov av att binda kapital** i eget lager, en klar fördel gentemot traditionella e-handelsföretag.

Den sänkta lagerrisken sker dessutom utan kompromiss på upplevelse. Till skillnad från marknadsplatser som använder dropshipping kan Buyersclubs plattform tillsammans med bolagets crossdocking-lager **sampaketera varor** och skicka dessa via kundens valda leveransmetod.

Priser optimeras i realtid baserat på önskad marginal samt konkurrenters priser och används sedan av speciellt framtagna algoritmer för budgivning och marknadsföring. Resultatet är **förutsägbara och låga anskaffningskostnader**.

För en månadsavgift på 99 kr kan kunder välja medlemskapet **'Buyersclub Plus'**, som inkluderar fri frakt, inköpspriser, lägsta prisgaranti och unika medlemserbudanden. Bolaget har vid tidpunkten för denna presentation över 22 000 betalande medlemmar och genererade 20,1 MSEK i medlemsintäkter under 2024.

Traditionell e-handel



Buyersclub



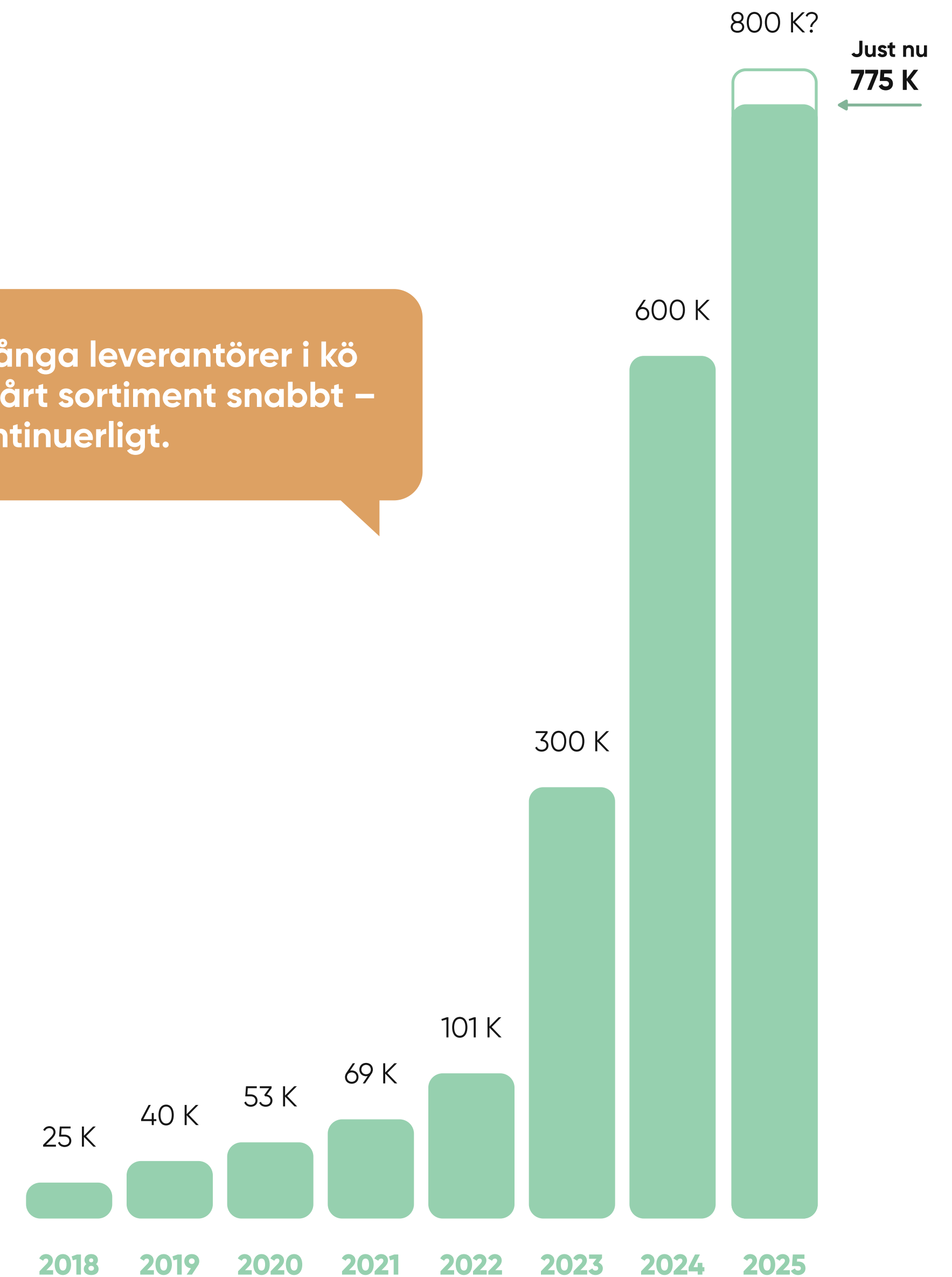
Vårt unika flöde innebär oslagbara priser på över 400K produkter

Utbud likt en marknadsplats

- ✓ 775 000+ produkter
- ✓ Tusentals varumärken
- ✓ Dynamisk prissättning baserat på konkurrenter
- ✓ Lägst pris online på ~50% av sortimentet

- | | |
|-----------------------|------------------------|
| → Böcker | → Husdjur |
| → Skönhet & hygien | → Träning & hälsa |
| → Teknik & tillbehör | → Kontor |
| → Hem & hushåll | → Kläder & accessoarer |
| → Trädgård & utemiljö | → Hobby & fritid |
| → Leksaker | → Kök |
| → Barn & baby | → Matbutiken |
| → Möbler & inredning | |

Med många leverantörer i kö växer vårt sortiment snabbt – och kontinuerligt.



Produkter i sortimentet

Köpupplevelse likt en traditionell e-handlare

En varukorg innehåller ofta produkter från flera olika distributörer



BACKEND

Distributör [A]

Leveranstid: **1 dag**

Lagersaldo: **238 st**

Moms: **25%**

Pris: **130 kr**

Kategori: **Blöjor**

Längd: **20 cm**

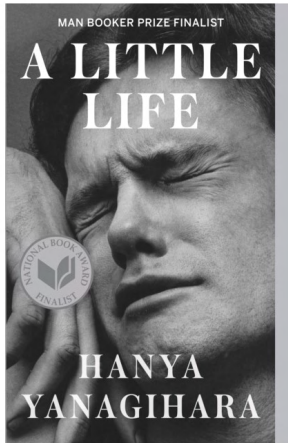
Bredd: **25 cm**

Höjd: **50 cm**

Vikt: **2 000 g**

Dropship: **Nej**

...



Distributör [D]

Leveranstid: **2 dagar**

...



Distributör [E]

Leveranstid: **0 dagar**

...



Distributör [J]

Leveranstid: **0 dagar**

...

Kunden får en samlad leverans med träffsäker uppskattad leveransdag





Tack för ditt köp!

Hej! Vi har tagit emot din order och kommer snart att skicka ditt paket via **Airmee**. Din leverans bör vara framme mellan **fre 8 mars - mån 11 mars**.

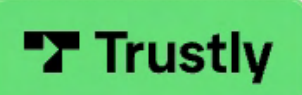
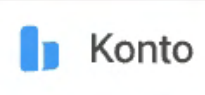
En spårningslänk skickas till dig så snart ditt paket är skickat. Du kan alltid se aktuell orderstatus på din profil.

Till Buyersclub

Snittid för leverans är 3,5 dagar och baseras på speditören med längst leveranstid.

Vi erbjuder flera speditörer och betalmetoder





BUYERSCLUB IDAG

Buyersclub Plus är det självklara valet för prisedvetna konsumenter

- ✓ Handla till våra inköpspriser
- ✓ Fri frakt på allt – oavsett ordervärde
- ✓ Få lägsta prisgaranti på allt du handlar
- ✓ Ta del av unika deals från våra partners
- ✓ Vinn presentkort varje vecka i våra quiz

Medlemskap

Utan bindningstid

99 kr/mån

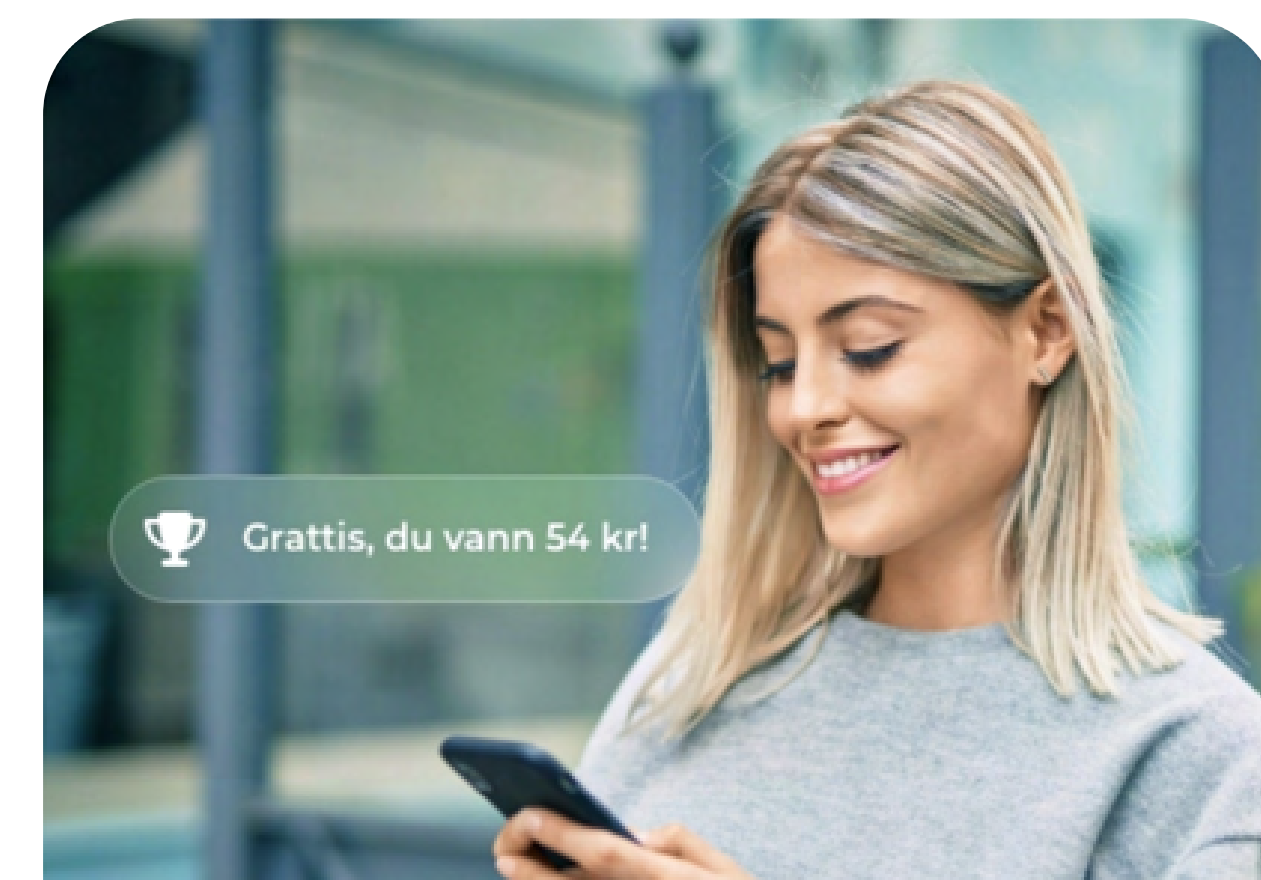
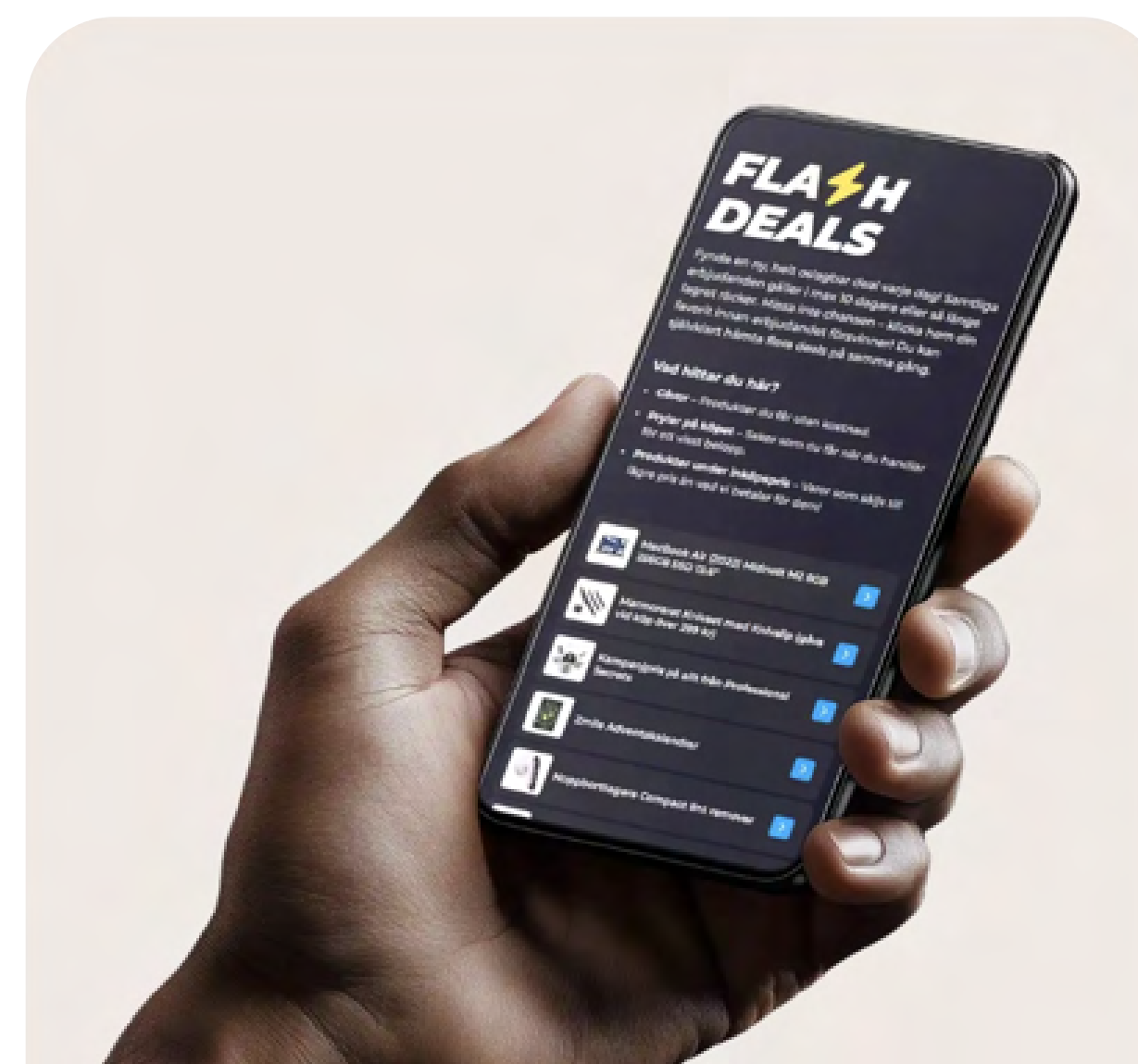
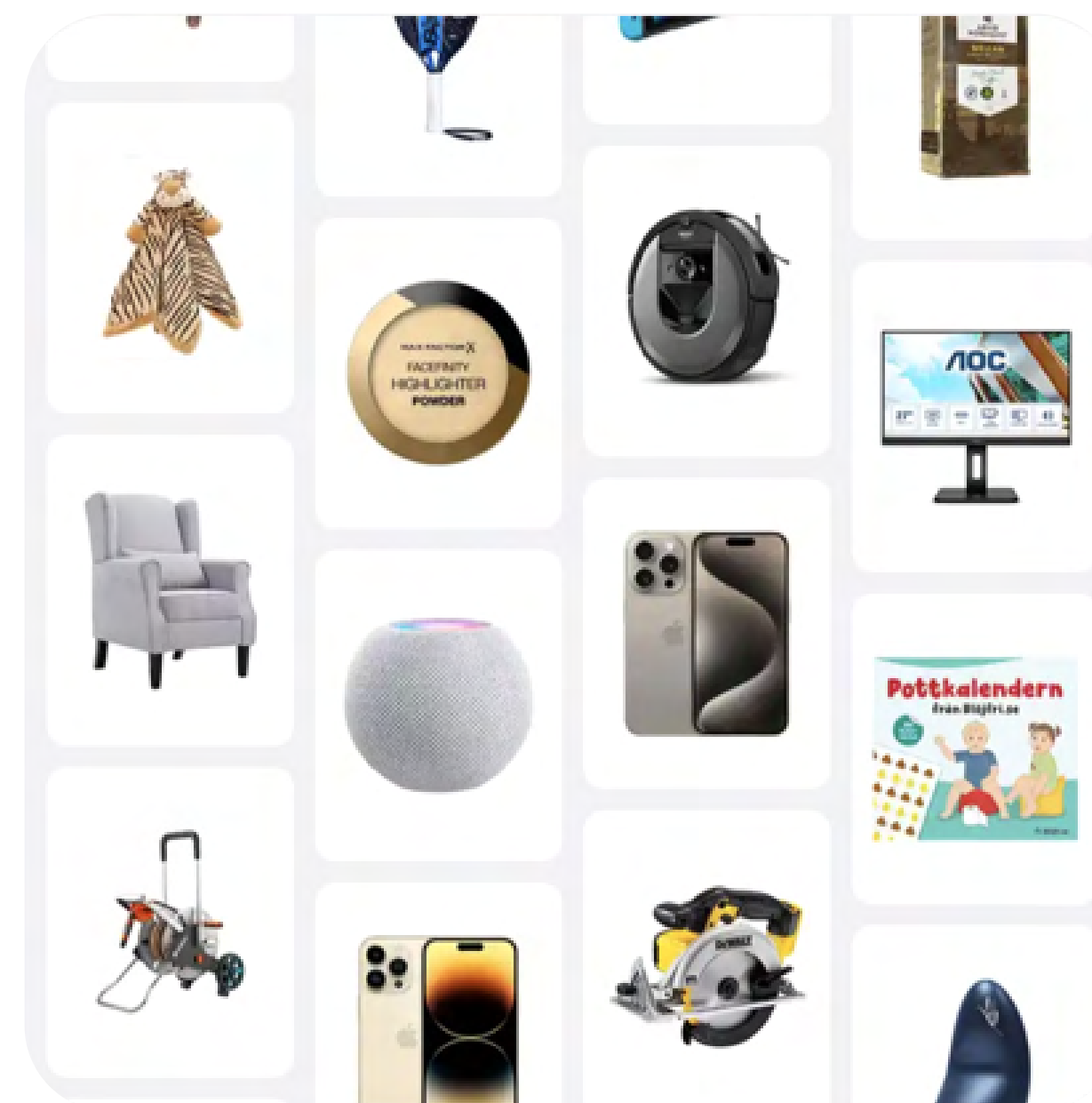
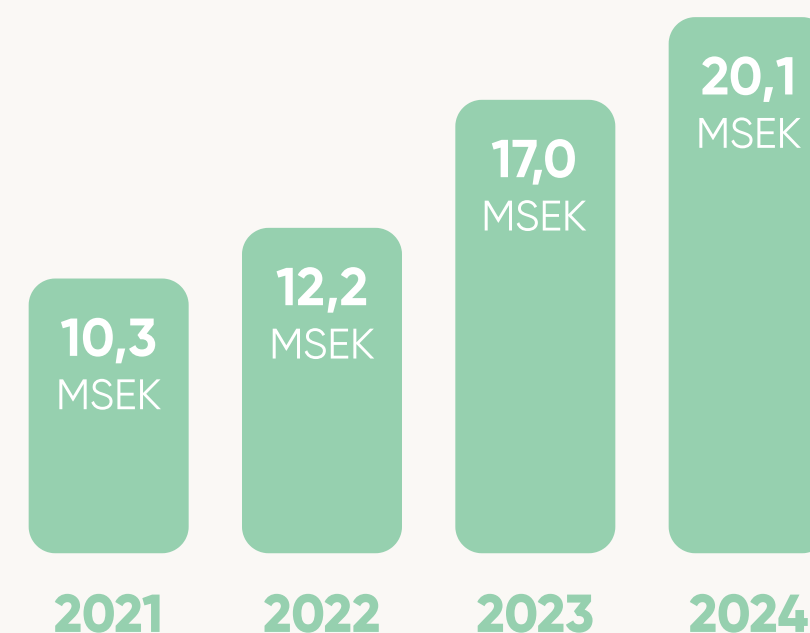
6 mån bindningstid

89 kr/mån

12 mån bindningstid

69 kr/mån

Intäkter från medlemskap



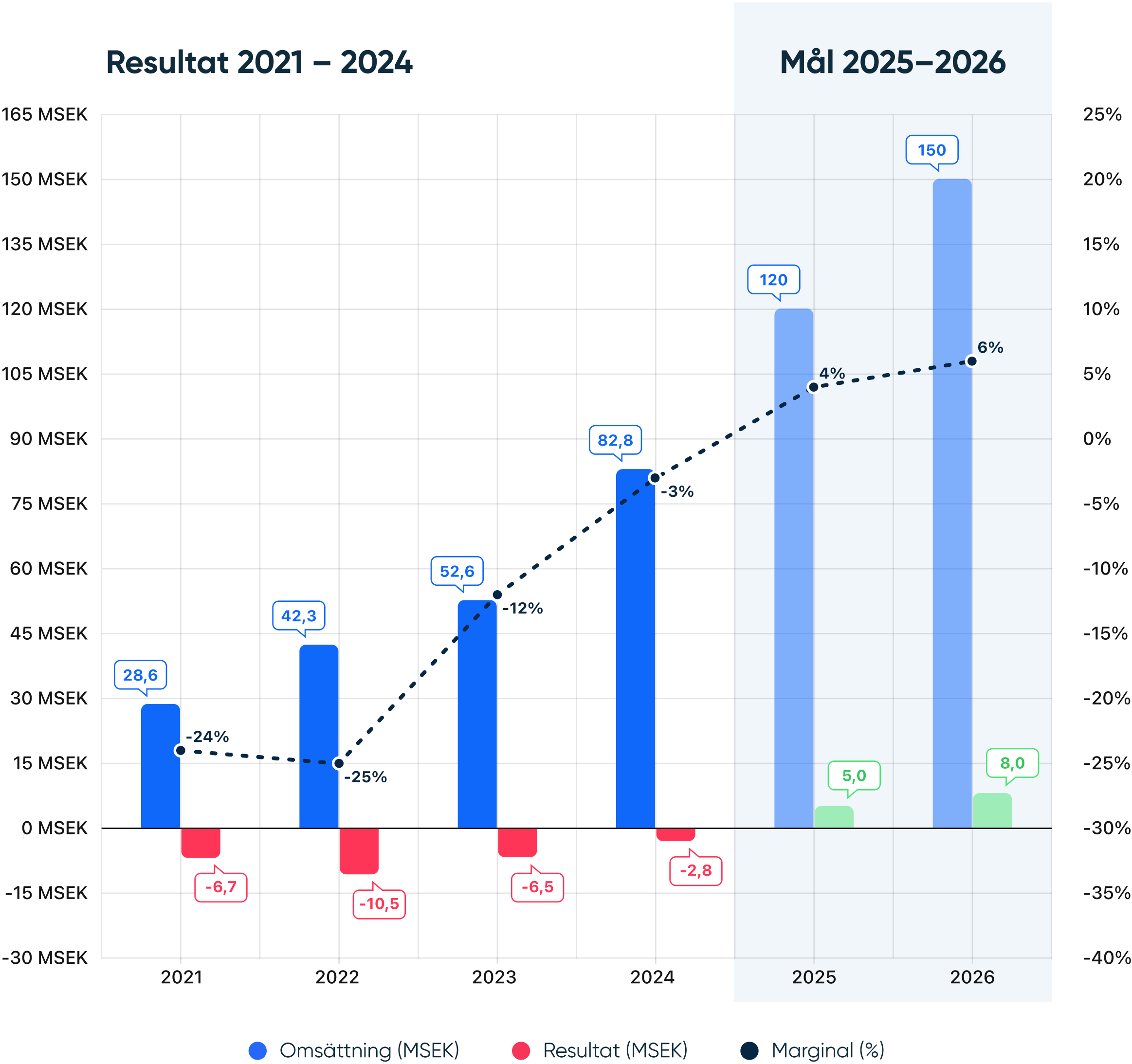
Kommunicerade finansiella mål för 2025–2026



H1 2025

OMSÄTTNING
43,8 MSEK

EBITDA
1,0 MSEK





Mål 2025

OMSÄTTNING
120–150 MSEK

EBITDA
5–8 MSEK

Mål 2026

OMSÄTTNING
150–200 MSEK

EBITDA
8–12 MSEK

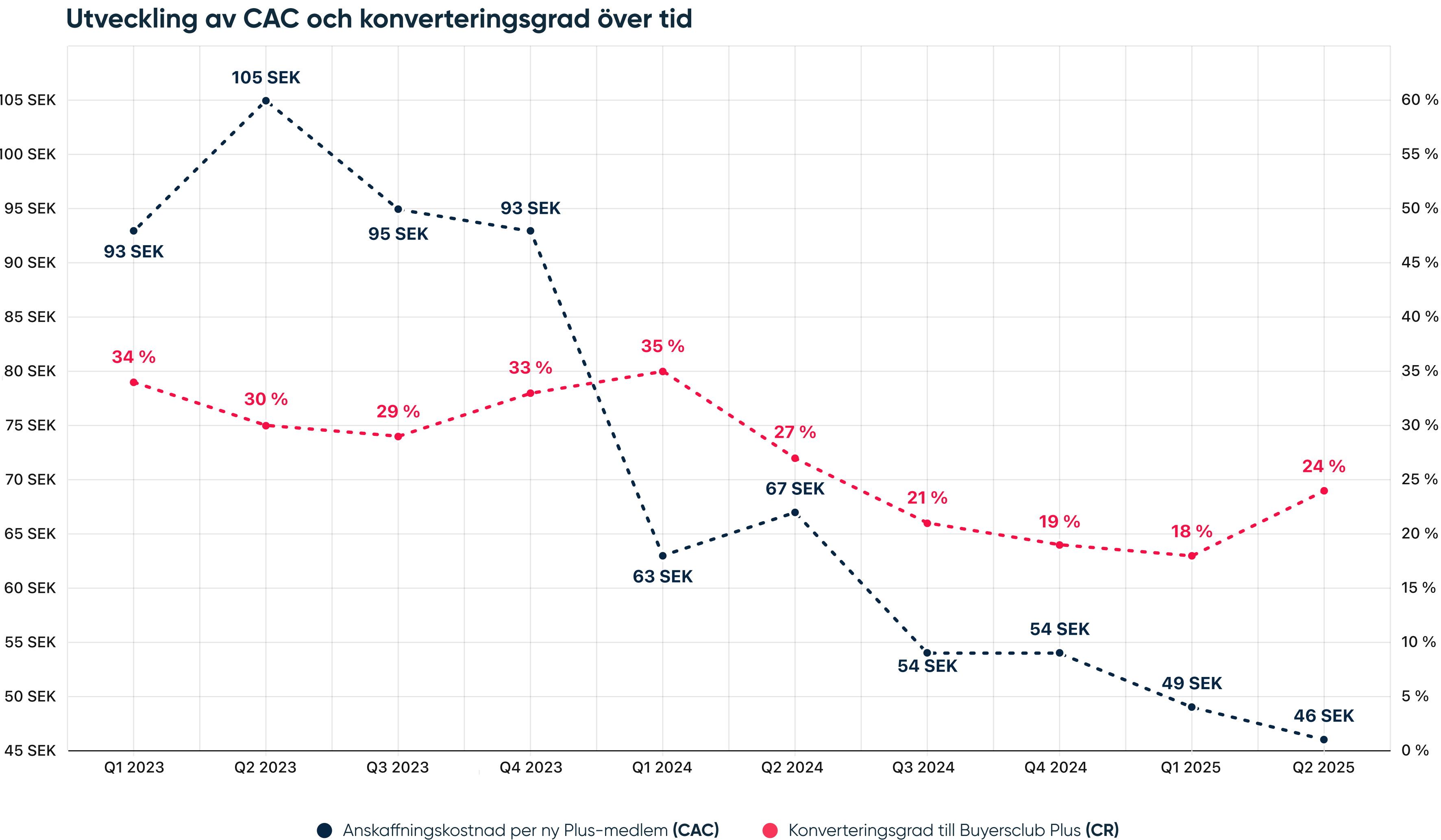
Rekordlåg CAC och återhämtad medlemstillväxt efter strategiskt vägval

Förr:
Tvingande medlemskap sänkte konvertering och drev upp CAC.

Skifte (senaste 18 mån):
Fokus på att sänka CAC och höja CR.

Resultat:
CAC 63 → 46 SEK (-27 %), rekordlågt i Q2 2025.
CR 35 % → 18% → 24 %, på väg upp i H2 2025.

Framåt:
Med insikt i Q3 vet vi att tillväxten i medlemsintäkter kommer tillbaka.



	CAC	CR
Q1 2023	93 SEK	34 %
Q2 2023	105 SEK	30 %
Q3 2023	95 SEK	29 %
Q4 2023	93 SEK	33 %
Q1 2024	63 SEK	35 %
Q2 2024	67 SEK	27 %
Q3 2024	54 SEK	21 %
Q4 2024	54 SEK	19 %
Q1 2025	49 SEK	18 %
Q2 2025	46 SEK	24 %

Med vårt automatiska feed-till-leverans-flöde hanteras stora delar av verksamheten automatiskt, vilket möjliggör för ett mindre team att driva och skala upp företaget effektivt utan behov av att anställa fler.

: 34 %
3: 30 %
3: 29 %
3: 33 %
: 35 %
4: 27 %
4: 21 %
4: 19 %
: 18 %
5: 24 %

Import av data feed

Automatisk inläsning och mappning av produktdata med allt från pris, bilder, texter, EAN, och placering i kategoriträd. Möjlighet att ta emot **CSV, JSON, API, XML, FTP**, etc från leverantörer.

Berikning av produktdata

Omdömen, prisgaranti, prisverifiering adderas automatiskt. Produktinformation berikas via tredjepartsdataleverantörer i den mån den datan inte tillhandahålls från leverantör.

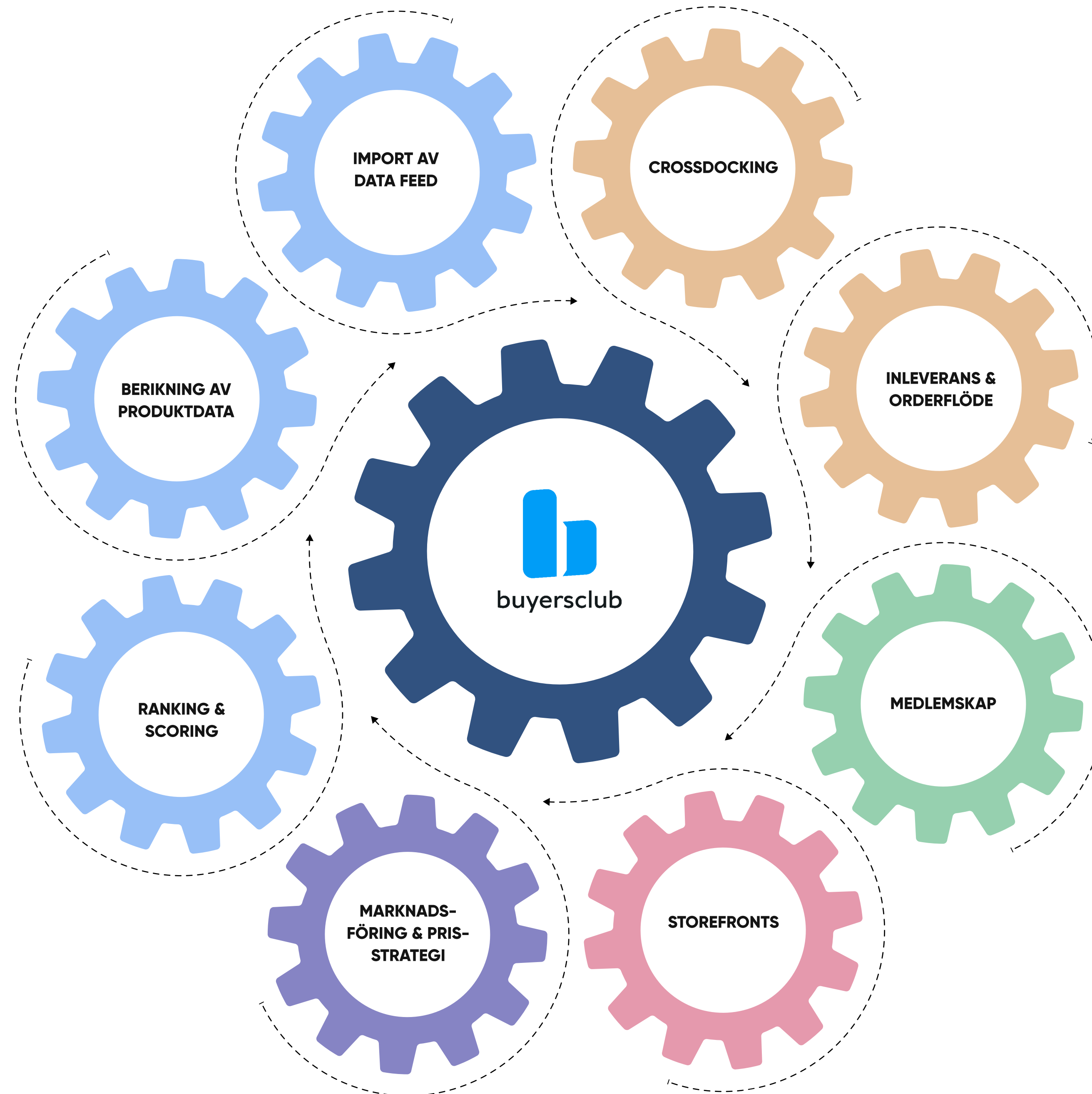
Ranking & scoring

Produkter får automatisk en initial poäng baserat på marginal, prisposition gentemot konkurrenter, lagersaldo etc.

Hög marginal, hög efterfrågan och **lågt pris** visas på hemsidan. Resten får en ny chans i nästa import.

Marknadsföring & prisstrategi

Förutom produkters tidigare konverteringsdata och prisposition gentemot konkurrenter så baseras våra bud även på varje enskild produkts marginal innevarande dag. Detta innebär att vi inte budar på produkter som inte säljs.



Crossdocking

Här sampaketeras produkter från olika leverantörer med vårt interna lager. Kunden meddelas när ordern är redo att packas och levereras sedan i ett **samlat paket** med deras valda speditör. (Postnord, Budbee, Airmee, Early Bird, DB Schenker).

Inleverans & orderflöde

Samtliga produkter som säljs köps automatiskt in i bulk från respektive leverantör och **levereras fritt** till vårt crossdocking-lager.

Medlemskap

2024 valde drygt 25% av alla kunder att bli betalande prenumeranter vilket genererade en medlemsintäkt på **20,1 MSEK**.

Storefronts

Med hundratusentals produkter inom en mängd kategorier kan vi snabbt och kostnadseffektivt förgrena oss med nya storefronts och på så sätt **öka våra marknadsandelar och omsättning**.

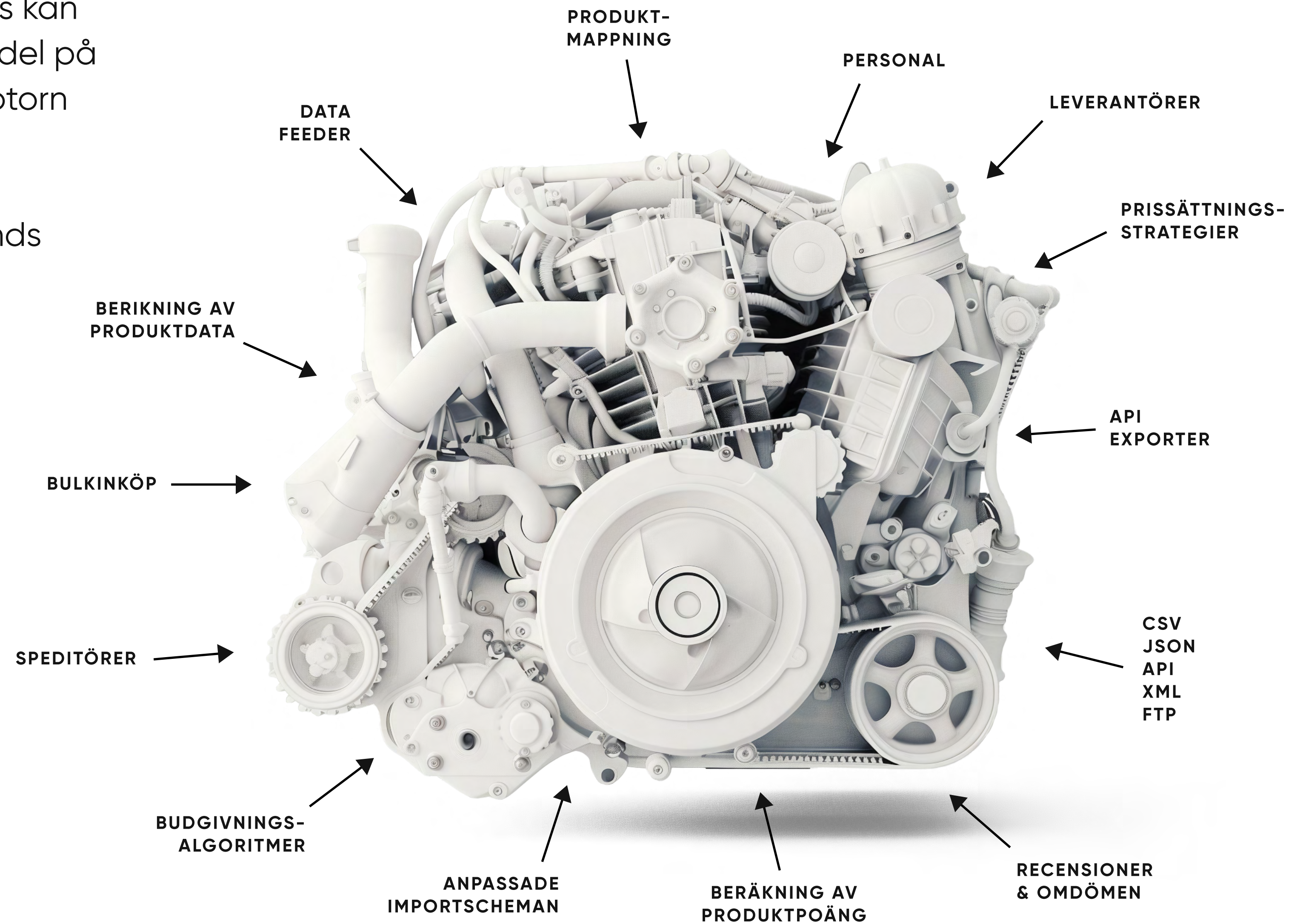
Beställningar på dessa sidor använder samma automatiska flöden som buyersclub.se, från feed till leverans.

Motorn är framgången

Buyersclub är ett tech-fokuserat bolag med många smarta och automatiserade flöden som annars kan vara manuella. Detta innebär en konkurrensfördel på många sätt. Funktioner och algoritmer från motorn kan nyttjas till flera sidor än Buyersclub.

Befintligt system och leverantörsnätverk används idag för att starta fler, nischade, webbplatser.

- ✓ Automatiserade flöden
- ✓ Låg risk per transaktion
- ✓ Kapade led i distributionskedjan
- ✓ Dynamisk prisoptimering
- ✓ Avancerade budstrategier



Buyersclub kan nyttja samtliga processer, avtal och personal vid skapandet av nya nischade e-handelssiter, s.k storefronts

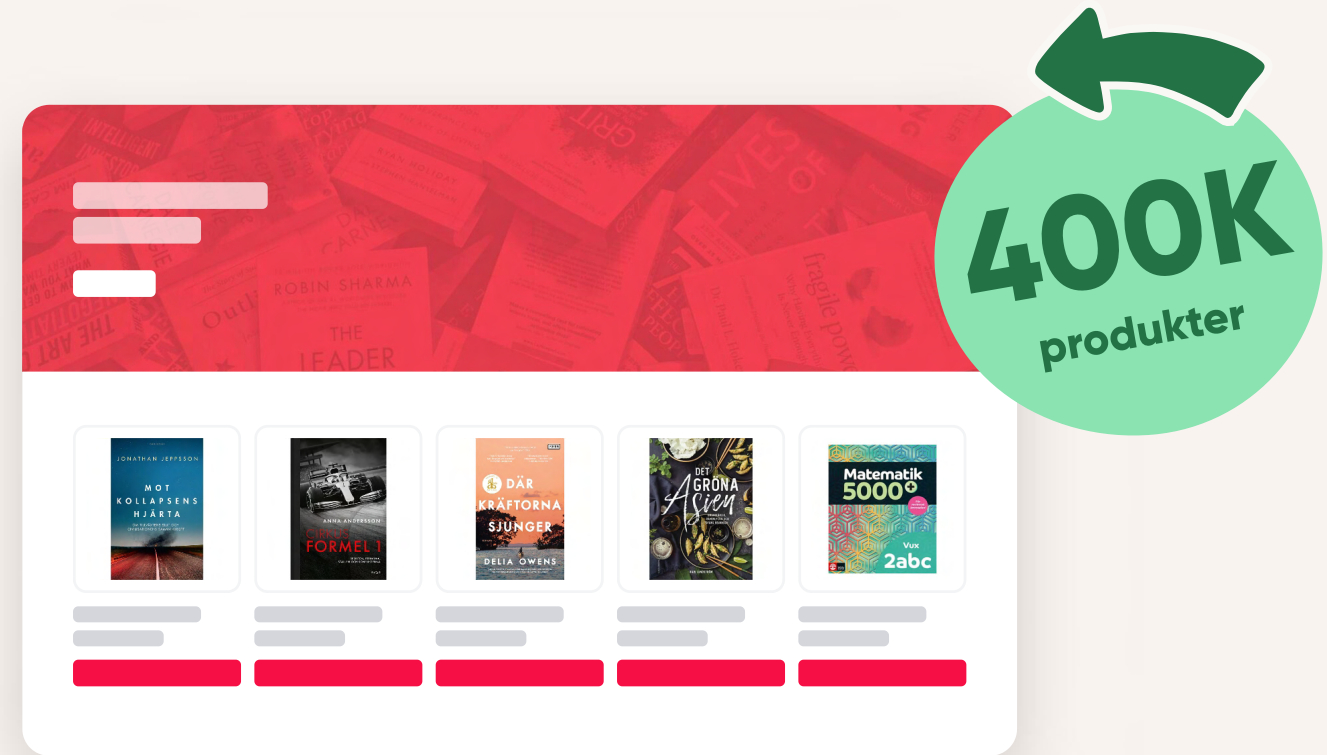
✓ VD	✓ Kundtjänstpersonal	✓ Bokföringssystem	✓ Certifikat
✓ COO	✓ Logistikpersonal	✓ E-handelsplattform	✓ Domän
✓ Ekonomichef	✓ Leverantörsavtal	✓ Webbhotell	✓ Säkerhetslösningar
✓ Marknadschef	✓ Speditörsavtal	✓ Kundtjänstsystem	✓ Datorer
✓ Designer	✓ Logistiksystem	✓ Försäkringar	✓ Programvara
✓ Utvecklare	✓ Lagerlokal	✓ Returhantering	☐ Storefront
✓ Copywriter	✓ Emballage	✓ E-postverktyg	☐ Anskaffningskostnad
✓ Inköpare	✓ Betallösningar	✓ Analysverktyg	

Det enda som tillkommer är anskaffningskostnaden för nya storefronts.

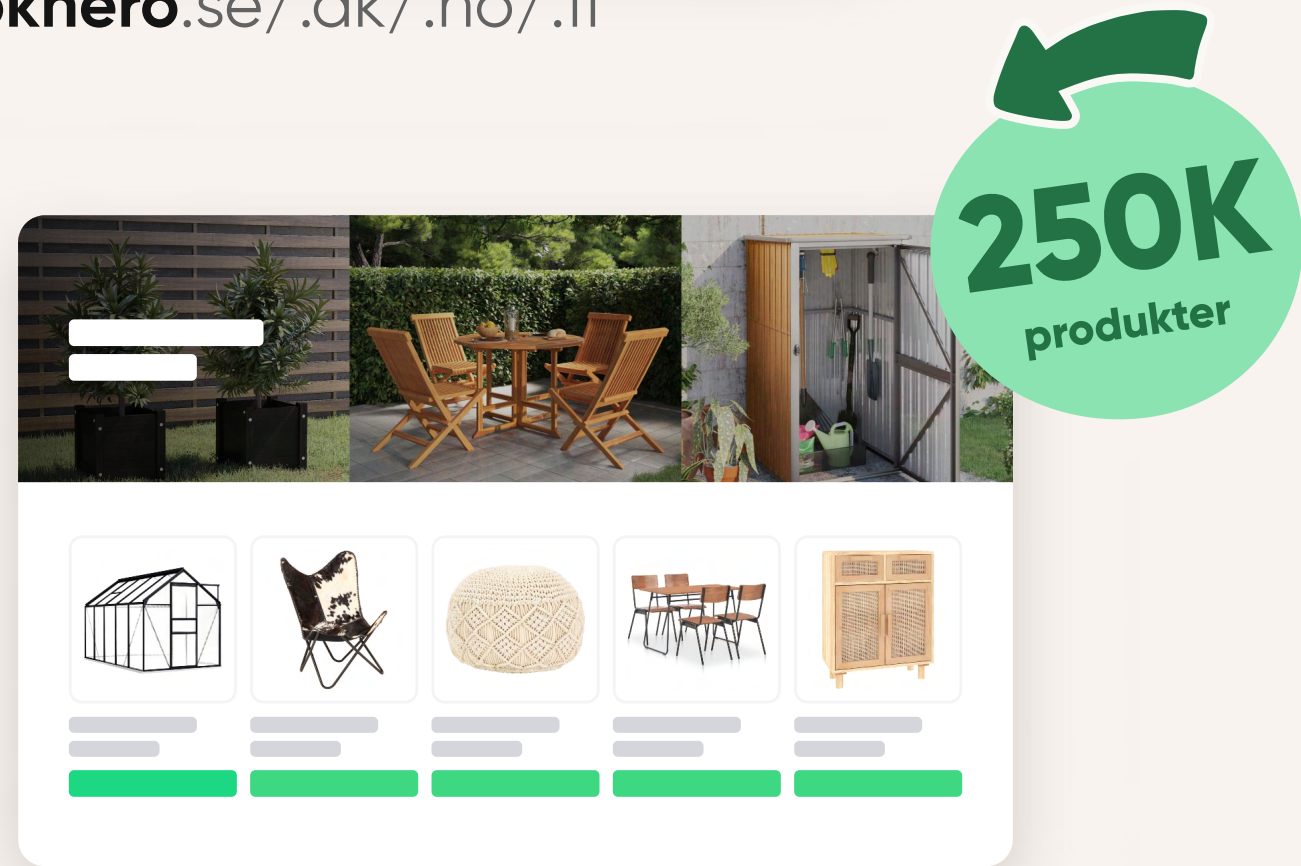
STOREFRONTS

Storefronts är ett nytt sätt att nyttja vår kapacitet och nå nya kundsegment

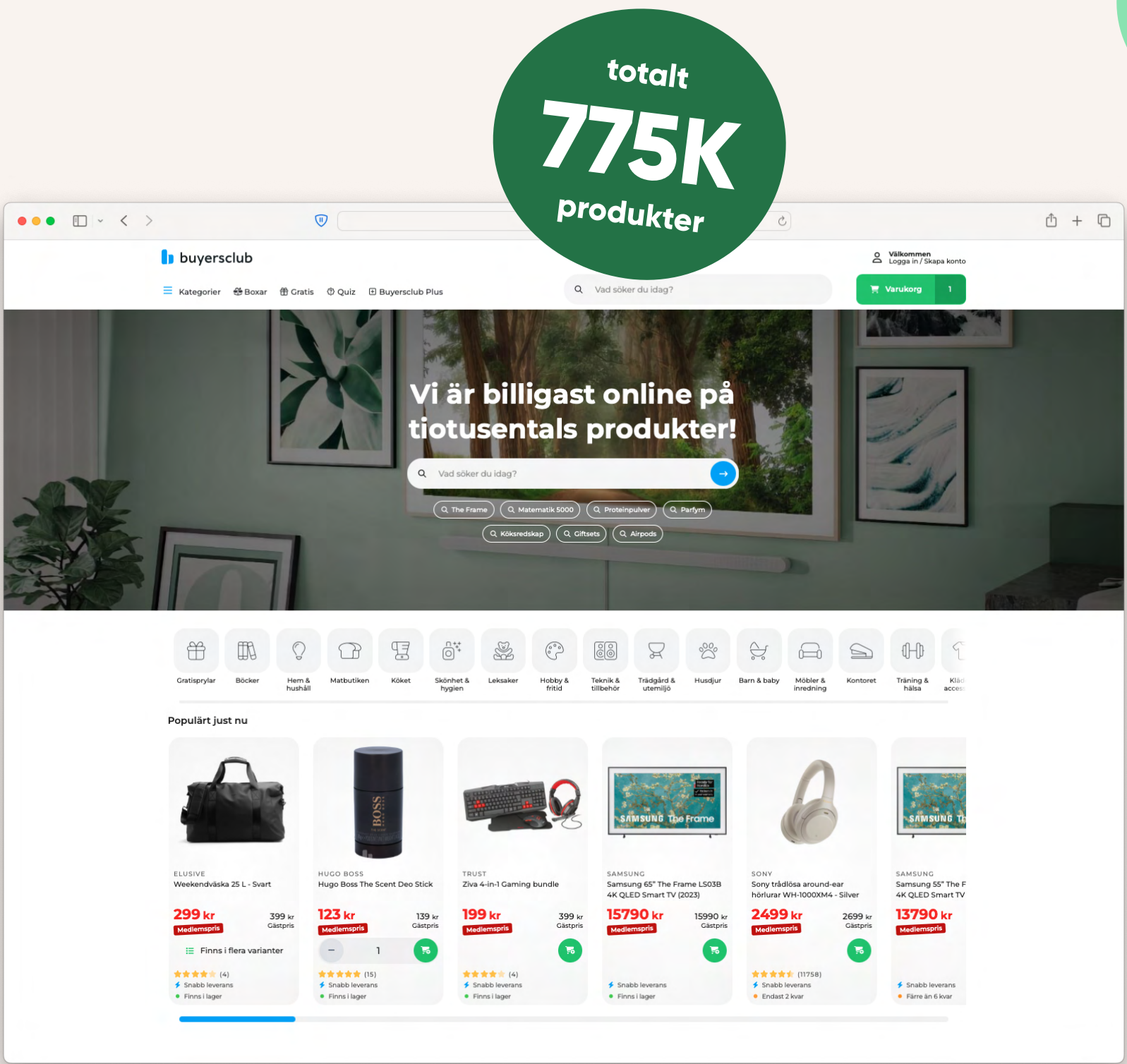
Med hundratusentals produkter inom en mängd kategorier kan vi snabbt och kostnadseffektivt förgrena oss och på så sätt öka våra marknadsandelar och omsättning.



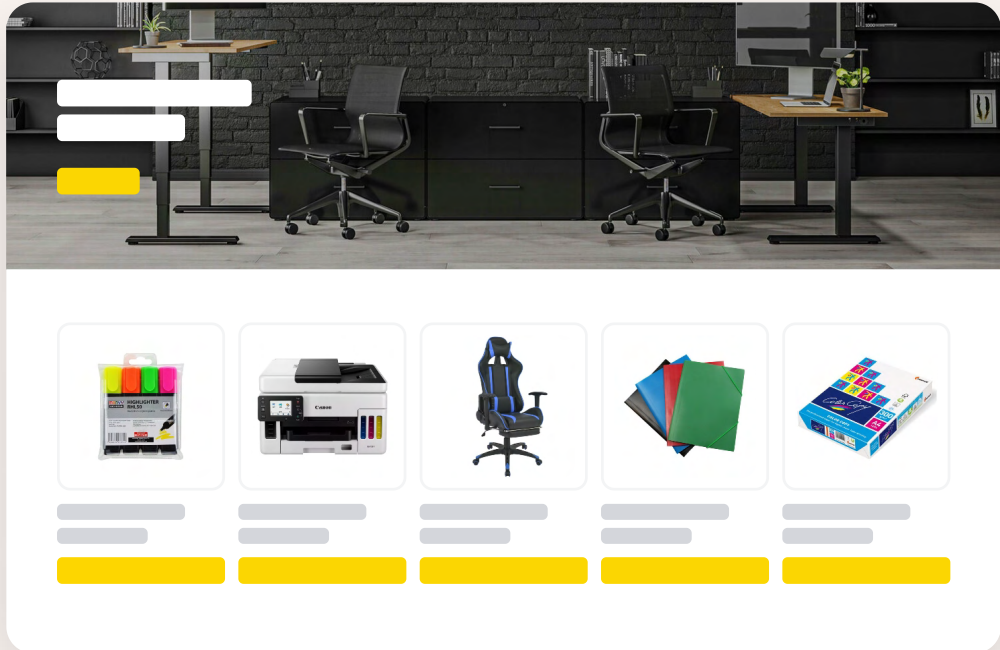
bookhero.se/.dk/.no/.fi



möbeljätten.se/.dk/.no/.fi

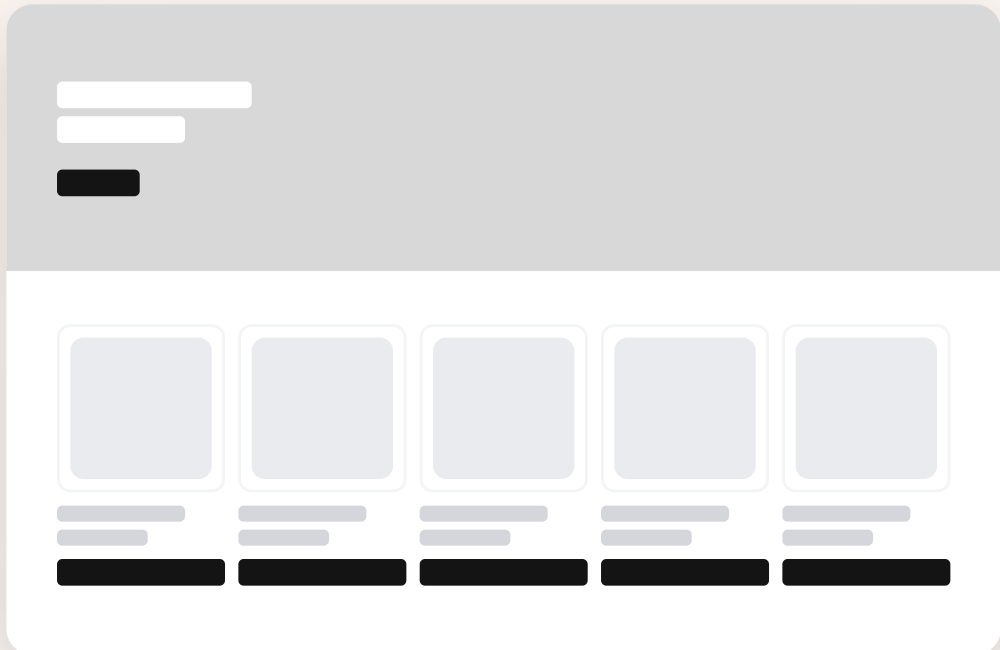


Buyersclub's omfattande utbud speglas till nya, nischade, webbplatser, så kallade "Storefronts".



kontorsjätten.se/.dk/.no/.fi

Potentiellt nya storefronts



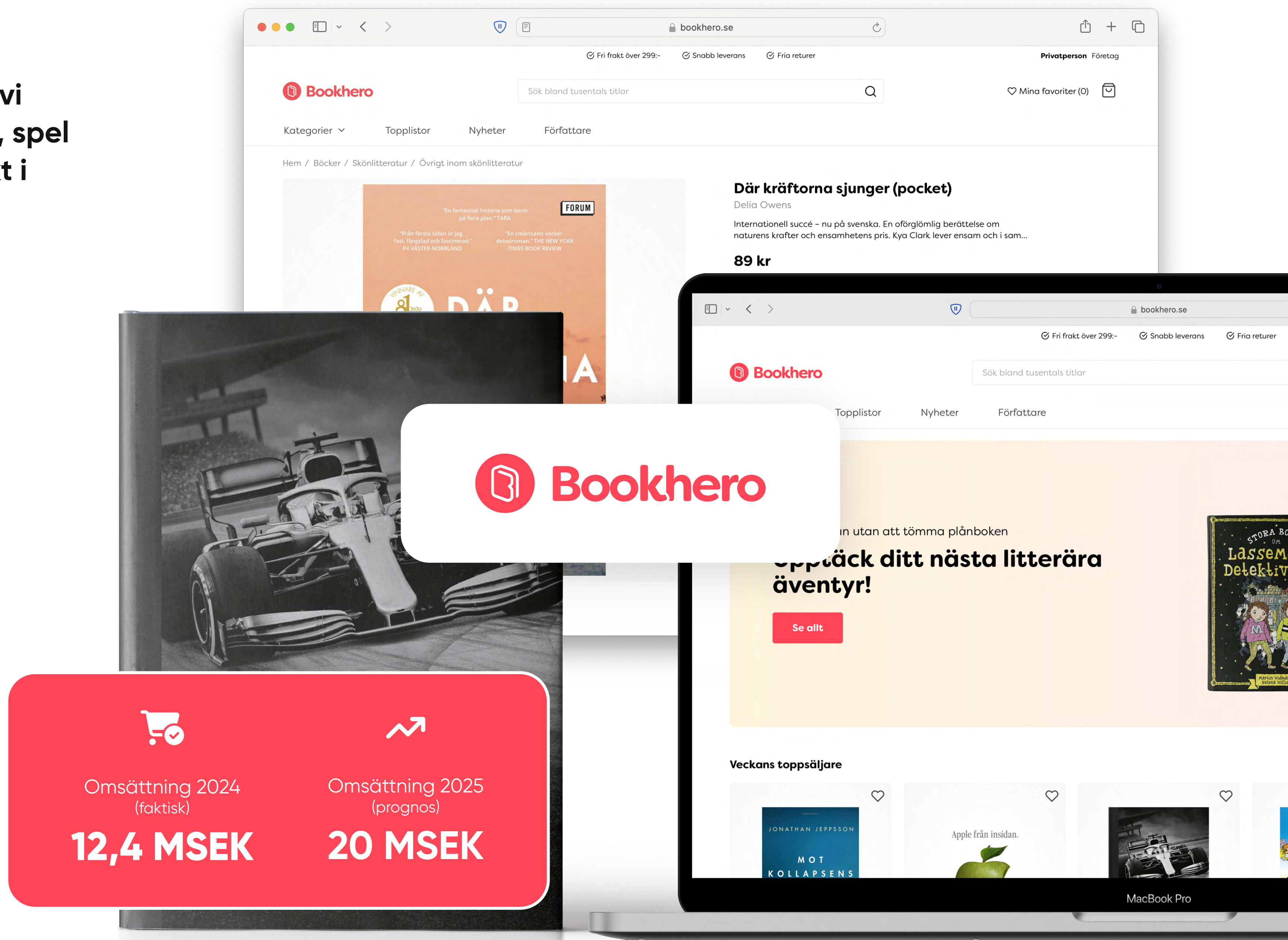
- ✓ Böcker
- ✓ Möbler & inredning
- ✓ Kontorsvaror
- Skönhet
- Husdjursprodukter
- etc...

STOREFRONTS

Först ut: Bookhero.se

Vår första storefront, bookhero.se, dit vi speglar hela vårt sortiment av böcker, spel och leksaker lanserades framgångsrikt i mitten av mars 2024.

- ✓ Spegling av Buyersclubs sortiment
- ✓ Vi nyttjar befintlig personal och avtal med speditörer och leverantörer
- ✓ Egen algoritm för budstrategier
- ✓ Köp registreras i Buyersclubs Warehouse Management System (WMS)
- ✓ Beställningar samt pack & plock behandlas sida vid sida med de gjorda på buyersclub.se

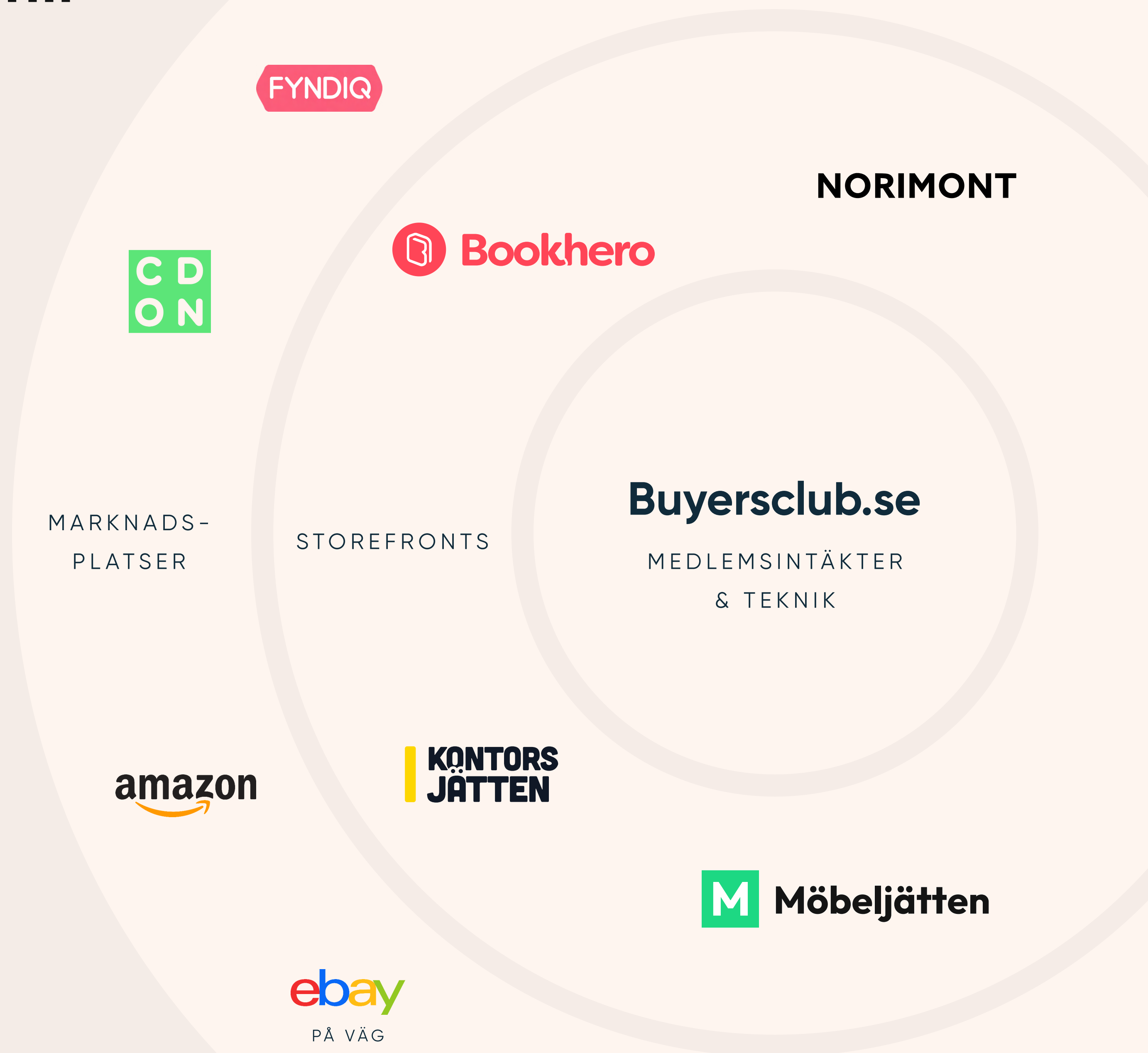


STOREFRONTS

Ett ekosystem byggt på en plattform

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.

- ✓ Ingen ny storefront eller marknadsplats medför ökade fasta kostnader
- ✓ Varje produkt vi lägger till i Buyersclubs sortiment förstärker samtliga kanaler
- ✓ Varje såld vara förstärker lönsamheten
- ✓ Bättre inköspriser och speditörskostnader
- ✓ Stor ekonomisk effekt av tillväxt



STOREFRONTS

Vägen ut på de nordiska marknaderna

Plattformen bakom storefronts är förberedd för den nordiska marknaden.

- ✓ Förberedd för flera språk
- ✓ Integrerad valutaväxlare
- ✓ Snabb time-to-market
- ✓ Teknik färdigutvecklad
- ✓ Medlemsintäkter bär stora delar av kostnaderna
- ✓ Storefronts och marknadsplatser har möjlighet att expandera både kraftigt och lönsamt



Första halvåret summerat och planen framåt

Året hittills och nya lokaler

- ✓ Uppdaterad logik för framtiden
- ✓ Nästan eliminerat felplock
- ✓ Sänkt logistikkostnad per order
- ✓ Minskad leveranstid
- ✓ AI implementerat i kundtjänst
- ✓ Automatiserat orderläggning
- ✓ Förenklat importprocess för nya leverantörer

Uppdatering kring framfart med Storefronts

- Bookhero.se, Norimont.com och externa kanaler som Fyndiq, CDON och Amazon kommer alla se fin tillväxt under året
- När Google Shopping levererar som önskat kan vi öka takten och lansera sidor för bland annat kosmetik och leksaker

Hur medlemsintäkter återvänder till tillväxt

- Strategiska vägval har sänkt CAC på bekostnad av tillfälligt avbrott i tillväxt
- Med insikt i Q3 vet vi att tillväxten återkommer
- Vi ser inga hinder i att växa medlemsbasen varje år långsiktigt

Hur når vi rekordmånader under hösten?

- Nya storefronts och övriga förbättringar ska stå för 20+ MSEK under året
- Produktutbudet har en direkt koppling till försäljningsvolymen – och vårt redan rekordstora utbud växer nu kraftigt varje vecka

Frågor & svar

Emil Henriksson

VD och grundare

emil.henriksson@buyersclub.se

(+46) 73 37 71 937

Möbeljätten

Bookhero

 buyersclub

KONTOR
JÄTT