



**Boozt**.COM

2021-04-06 13:13 CEST

## Avarda lanserar betalningslösning för Boozt

Avarda och Boozt har sedan hösten 2020 genomfört en pilot gällande betalningslösning för Booztlet under namnet Booztpay. Baserat på utfallet av piloten har Boozt valt att gå vidare med implementering av betalningslösningen för hela sin snabbväxande e-handelsmiljö inklusive Boozt.

Boozt driver två e-handelsbutiker med fokus på mode och livsstil, Boozt och Booztlet. Boozt erbjuder produkter från fler än 600 varumärken och hade över två miljoner aktiva kunder under 2020. Nu väljer båda butikerna Avardas betalnings- och e-handelslösning. Samarbetet innebär att Boozt integrerar Avardas betalningsmetoder och flöden i Boozts miljöer för att skapa en så

smidig kundresa som möjligt. Lösningen innebär att Boozt får ökad kontroll över köpresan och därmed fler möjligheter att interagera med sina kunder.

”När vi letade ny ”pay later”partner erbjöd Avarda det som vi behövde för att kunna realisera vår vision för BooztPay. Avarda har sedan starten av testperioden under Q3 2020 varit lyhörda, förstått våra behov och jobbat nära i partnerskapet med syftet att tillsammans lansera den bästa betalupplevelsen för våra kunder i Norden. Via Avarda får vi full kontroll över hela kundresan; från köp till betalning – vilket är otroligt viktigt för oss på Boozt. Målet för BooztPay är att knyta kunderna närmare oss på Boozt och därmed öka lojaliteten och återkommande köp. Avardas erbjudande möjliggör verkligen för oss att nå dessa mål och vi ser fram emot att fortsätta utveckla samarbetet ytterligare” säger Hanui Ye, Payments & Order Management Director för Boozt.

Avarda växte kraftigt under 2020 där bland annat volymerna via Avarda Checkout ökade med mer än 200%. Implementeringen av Boozt innebär att Avarda har passerat 200 samarbetande handlare.

”Samarbetet med en ledande handlare som Boozt är en viktig pusselbit för vår fortsatta tillväxt. Vi har en unik position på marknaden där vi är betydligt mer än bara en betalningsaktör. Ett exempel på det är konceptet AMO (Avarda Marketing Opportunities) som bygger på att ge handlarna tillbaka kontrollen över kundresan. Därmed ges möjlighet att stärka sitt varumärke genom hela kundresan och öka möjligheterna till merförsäljning. Vi är stolta och tacksamma för att Boozt gett oss förtroendet och vi ser fram emot att tillsammans leverera marknadens enklaste och smidigaste kundresa”, säger Mikael Johansson, Managing Director för Avarda.

Avarda bedriver verksamhet på den nordiska marknaden och erbjuder e-handelslösningar som ACO (Avarda Checkout), AMO (Avarda Marketing Opportunities) samt ARO (Avarda Return Optimizer).

---

**Avarda** är specialister inom digitala betalningar i Norden och Baltikum. Vårt mål är att skapa en betalningsplattform för stora e-handlare som vill bygga och stärka sitt eget varumärke och merförsäljning genom hela köpresan.

## Kontaktpersoner



### **Mikael Johansson**

Presskontakt

VD

[mikael.johansson@avarda.com](mailto:mikael.johansson@avarda.com)



### **Samira Karlsson**

Presskontakt

Sales & Marketing

[samira.karlsson@avarda.com](mailto:samira.karlsson@avarda.com)