

2021-04-16 11:22 CEST

Cervera gör nytt rekordkvartal och fyrdubblar e-handeln

Cervera fortsätter sin tillväxtresa med att öka den totala försäljningen med 53 % under det första kvartalet jämfört mot föregående år. Omställningen mot att bli en e-handlare med butiker fortsätter och e-handeln fyrdubblades under kvartalet och stod för nästan 40 % av försäljningen, samtidigt som de jämförbara fysiska butikerna växte med 10 %.

Vi når ett par spännande milstolpar under kvartalet. Med nuvarande utveckling trendar e-handeln mot över en halv miljard på årsbasis räknat på en genomsnittlig säsongskurva. Vi landar i mars månad för tolfte månaden i rad med all time high försäljning. Vi når i mars vårt högsta NPS-värde någonsin, vilket kanske är det allra roligaste resultatet eftersom det visar att kunderna verkligen

gillar det vi gör, säger Peter Rimbäck, VD Cervera.

Han fortsätter:

Det har på många sätt varit ett annorlunda år och vi är ödmjuka på sättet vi firar våra förbättringar. Pandemin har inneburit såväl utmaningar som nya möjligheter för oss. Även om det är för tidigt att summera pandemins påverkan så är det intressant att börja se tendenser på vad som är engångseffekter och vad som är strukturella effekter, nu när vi är ett år in i pandemin. Den starka e-handelstillväxten har gett hela organisationen ett stort självförtroende i att vi kan transformera oss själva till något större och betydligt bättre än vad vi redan är. Vi vågar spänna bågen och testa nya områden, samtidigt som vi fortsätter att skapa synergier mellan kanalerna. Ett sådant exempel är vår senaste tjänst Video Chat. Tillsammans med Bambusers one-to-one lösning testar vi att kombinera vår e-handel med digital säljrådgivning från våra specialister ute i butikerna. Våra butikssäljare besitter stor produktkunskap som vi nu testar att aktivera och låta våra kunder få nytta av även online. Det är svårmatchat för rena e-handelsaktörer och återigen visar det på fördelar med att ha vårt butiksnät utöver e-handeln. Vi har sneglat en del på Williams-Sonoma som är den ledande aktören inom våra kategorier i USA och som har gjort en liknande transformationsresa och kraftigt ökat e-handelsandelen och samtidigt haft fördelar av sina fysiska butiker. Vi ser stora likheter mellan våra varumärken och parallella transformationsresor.

Nic Staeger, e-handelschef Cervera avslutar:

Vi är i mångt och mycket ett annorlunda bolag än för ett år sedan. Vi har arbetat ambitiöst och passionerat med att förbättra vårt kunderbjudande varje dag. Den största effekten kommer av att vi arbetar datadrivet med vår sortimentsbreddning, prisoptimering, digitala marknadsföring och vår kundresa. Dessa tillsammans har gett oss ett tydligt förbättrat kunderbjudande online. Vi har även lyckats öka den organiska andelen av våra besökare, vilket har bidragit till att vår e-handel dessutom är betydligt mer lönsam än tidigare. Vi ser fram emot att göra ytterligare förbättringar och siktar på att bli Sveriges största e-handlare inom våra kategorier.

Cervera är Sveriges ledande aktör inom kvalitetsprodukter till köket, hemmet och presentbordet med försäljning online och ett 70-tal butiker runt om i Sverige. Företaget grundades 1987 och driver även NK Kök & Design på Nordiska Kompaniet i Stockholm och Göteborg. Ägare är Accent Equity.

Kontaktpersoner



Frida Ivansson

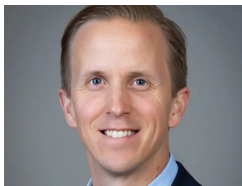
Presskontakt

Content Manager

Information/ PR/ Marknadsföring

frida.ivansson@cervera.se

076 125 90 76



Peter Rimbäck

VD/CEO

peter.rimback@cervera.se

073-359 03 48