

Pressmeddelande

Stockholm 2021-02-18

UMIDA: Lanserar egen e-handelslösning/webbshop för internationell försäljning

Umida Group AB (publ) lanserar under affärsområdet Brands For Fans en egen webbshop riktad till Europiska konsumenter. Webbshopen kommer att lanseras i ett pilotprojekt under mars 2021. Bolaget bedömer att denna nya egenägda försäljningsplattform har potential att stå för en betydande försäljning av produkterna inom affärsområdet Brands For Fans. Webbshopen ger bolaget en direkt kommunikations- och säljkanal till konsumenter inom Europa. Inga försäljningsestimat för webbshopen lämnas för tillfället.

Umida har sedan senare delen av 2020 utvecklat en egen webbshop inom affärsområdet Brands For Fans och nu är denna klar för lansering gentemot konsumentmålgruppen. Affärsmodellen för Brands For Fans innefattar en direktkontakt via sociala kanaler mellan de artister och band man samarbetar med och de miljontals aktiva följare som artisterna har. Brands For Fans kan sedan länge på ett kostnadseffektivt sätt kommunicera med fansen men har fram tills nu saknat en försäljningskanal att hänvisa fans som vill köpa produkterna till. Den egna webbshopen kommer att underlätta för fans att köpa de dryckesprodukter som utvecklats tillsammans med artisterna och för Umida att skapa en databas med ytterligare insikter om konsumenterna och deras önskemål och beteenden.

Webbshopen kommer under mars 2021 att lanseras i en så kallad soft launch, för att testa funktionaliteten. De första pilotmarknaderna är Tyskland, Storbritannien och Frankrike, med egna sidor på de lokala språken. Utöver en fullt fungerande e-handelsplattform med internationell hemleverans kommer webbshopen även att fungera som en samlingsplats för drinkrecept, musiklistor, inspiration samt ambassadörsprogram.

När det gäller digitalisering och direkta konsumentrelationer så anses dryckesbranschen ligga efter andra branscher. Det är få aktörer som har skapat egna lösningar för e-handel direkt till konsumenter. En av utmaningarna i Europa är att de enskilda ländernas varierande alkoholskatter måste redovisas lokalt. Denna komplexitet har försvårat att sälja alkohol från en central hubb och flertalet etablerade webbshopar har negligerat detta regelverk vid handel över gränser. Umida har nu skapat en lösning för att hantera lokala alkoholskatter korrekt. Initialt omfattar detta ett tiotal Europeiska länder och successivt kommer Umida att addera fler länder under resten av 2021.

"Det är fantastiskt att vi snart kommer att ha kunskap om vem som köper våra produkter, hur ofta de handlar och vad de tycker om produkterna. Att baserat på dessa insikter kunna rikta erbjudanden direkt vid köptillfället öppnar upp en helt ny värld för oss med stora möjligheter. Styrkan i Brands For Fans affärsmodell är att vi bjuds in att kommunicera via artisternas kanaler. Nu kommer vi att kunna driva trafik direkt till vår egen e-handel, t ex från den Europeiska andelen av KISS 12 miljoner följare på Facebook. I en förlängning ser vi ytterligare samarbetsmöjligheter med artisterna där vi kan sälja andra produkter till fansen, t ex kombinationspaket med merchandise, biljetter, tävlingar m.m. - allt beroende på de lokala regelverken för alkoholmarknadsföring. E-handel är för oss ett nytt territorium där möjligheterna är stora och det skall bli väldigt spännande att se vart denna resa tar oss." säger Filip Lundquist, VD för Umida Group AB (publ).

För ytterligare information, kontakta:

Filip Lundquist, VD, Umida Group AB (publ), Telefon: +46 (0)76 942 41 21

Denna information är sådan information som Umida Group AB (publ) är skyldigt att offentliggöra enligt EU:s marknadsmissbruksförordning. Informationen lämnades, genom ovanstående kontaktpersons försorg, för offentliggörande den 18 februari 2021.