

Outdoorzy S.A. rozwija sprzedaż w segmencie detalicznym

Outdoorzy S.A., Spółka zajmująca się sprzedażą odzieży oraz sprzętu sportowego za pośrednictwem własnego sklepu internetowego, osiągnęła w 3 kw. roku obrotowego 2016/2017 przychody netto ze sprzedaży na poziomie ponad 1.802 tys. zł. Emitent notuje w ostatnich miesiącach istotny wzrost sprzedaży w segmencie detalicznym oraz stale rozwija swoją ofertę produktową.

Drugi kwartał roku obrotowego 2015/2016 Spółka zakończyła przychodami ze sprzedaży w wysokości 1.583 tys. zł, więc tegoroczny wynik wykazuje prawie 14% wzrost. Po trzech kwartałach roku obrotowego 2016/2017 przychody netto ze sprzedaży Outdoorzy S.A. przekroczyły 4.900 tys. zł, podczas gdy w analogicznym okresie roku obrotowego 2015/2016 było to 3.818 tys. zł. Skuteczne działania marketingowe i handlowe Emitenta przekładają się na zwiększanie zasięgu sklepu outdoorzy.pl oraz docieranie z jego ofertą do coraz szerszego grona odbiorców. Z kolei osiągnięty wzrost sprzedaży w segmencie detalicznym pozwala na wypracowywanie wyższych rentowności. Outdoorzy S.A. wypracowała w 3 kw. roku obrotowego 2016/2017 zysk netto na poziomie 32 tys. zł oraz zysk EBITDA sięgający blisko 66 tys. zł. Zarząd Spółki oczekuje, że nadchodzące kwartały przyniosą podtrzymanie wysokiej dynamiki zwiększania przychodów ze sprzedaży zarówno w segmencie detalicznym, jak i hurtowym.

„Jesteśmy bardzo zadowoleni, że udaje nam się wyraźnie zwiększać sprzedaż w segmencie detalicznym. Osiągnięty wzrost jest rezultatem prowadzenia efektywnych działań marketingowych, które przekładają się na zwiększenie zasięgu naszego sklepu internetowego i docieranie z jego ofertą do nowych klientów. Dzięki temu stale poprawiamy też wypracowywane rentowności. Poziom sprzedaży w segmencie hurtowym również utrzymuje tendencję wzrostową. Mamy nadzieję, że w kolejnych kwartałach dynamika zwiększania przychodów będzie nadal równie wysoka.” - podkreśla Łukasz Golonka, Członek Zarządu Spółki Outdoorzy S.A.

Emitent koncentruje swoje działania na dywersyfikacji oraz weryfikacji prowadzonych działań marketingowych. Spółka optymalizuje także ofertę handlową i selekcjonuje produkty zgodnie z preferencjami klientów, dzięki czemu zatowarowanie magazynu pozwala na realizację zamówień w krótszym czasie. W kwietniu br. do oferty sklepu outdoorzy.pl wprowadzona została nowa marka NATUREHIKE oferująca produkty z kategorii biwaku, kempingu oraz outdooru, co jest zgodne ze strategią rozwoju. Posiada ona bardzo duży potencjał sprzedażowy, co potwierdzają osiągnięte wyniki sprzedażowe, które w istotny sposób przekroczyły przyjęte założenia Zarządu Spółki. Z uwagi na bardzo dobrą sprzedaż oraz wysoką rentowność w przyszłym roku asortyment produktów marki NATUREHIKE zostanie rozszerzony.

Spółka realizuje też działania rozwojowe w obszarze obsługi klienta i dąży do stałej poprawy jakości świadczonych usług oraz wzrostu ich efektywności. Przeprowadzona reorganizacja działu odpowiedzialnego za ten obszar oparta m.in. na analizie procesu obsługi klienta pozwoliła na zbudowanie nowych ścieżek procesów decyzyjno-wykonawczych. Rezultatem prowadzonych działań jest skrócenie czasu oczekiwania na obsługę klienta oraz realizowania zamówień.

„Wprowadzone do sprzedaży w tym roku produkty marki NATUREHIKE cieszą się bardzo dużym zainteresowaniem, które przerosło nasze oczekiwania, dlatego będzie zwiększali asortyment tego brandu. Dostosowywanie oferty do potrzeb klientów jest jednym z kluczowych elementów do osiągnięcia sukcesu w naszej branży. Nieustannie dążymy również do poprawy jakości świadczonych usług w zakresie obsługi klienta i zwiększenia ich efektywności. W tym celu dokonaliśmy też reorganizacji działu odpowiedzialnego za ten obszar działalności Spółki.” - dodaje Łukasz Golonka.

Outdoorzy S.A. zadebiutowała na rynku NewConnect w grudniu 2016 r. Emitent działa w branży e-commerce i prowadzi sklep internetowy - outdoorzy.pl, który pozycjonuje się w pierwszej piątce największych sklepów o profilu outdoorowym. Posiada on w swojej ofercie produkty prawie 250 najlepszych oraz najpopularniejszych marek, co stanowi jego znaczącą przewagę konkurencyjną. Strategia rozwoju Spółki zakłada dalsze zwiększanie zasięgu działalności oraz umacnianie wizerunku marki, co powinno pozwolić na dotarcie do dużej liczby użytkowników i budowanie grupy klientów powracających, którzy będą wielokrotnie dokonywali zakupów w sklepie. Spółka opiera swoje inwestycje na 4 głównych filarach: kapitale ludzkim, marketingu, technologii oraz ofercie.

Kontakt:

Artur Górski

Outdoorzy S.A. - Relacje Inwestorskie

www.outdoorzy.pl

a.gorski@outdoorzy.pl

tel. +48 501-215-243