

KAMPSPORTUTSTYR.NO

Norges største utvalg

Meget attraktiv driftsmodell



Beliggenhet:
Norge

Pris antydning:
Kr. 200.000,-

Omsetning:
Kr. 150.000,-

WWW:
Kampsportutstyr.no



MEGLER:
Per Arne Reiersrud

Telefon: 91 77 27 36
E-Post: pa@bedriftsborsen.no

BB
BEDRIFTS
B Ø R S E N

Generell informasjon

Selskapets navn: Kampsportutstyr.no AS
Etablert: 2013
Bakgrunn for salg: Endrede prioriteringer
Antall ansatte: 1
Årsverk: 0,10
Web: Kampsportutstyr.no /
kampsportutstyr.com

Drift

Konsept: Nettbutikk

Diverse informasjon

Kompaniskap: Nei
Offentlig pålegg: Ingen kjente
Tilgjengelige vedlegg: Regnskap

Objektet:

Kampsportutstyr.no ble stiftet i 2013 som en kvalitetsbevisst nettbutikk med Norges største utvalg av utstyr og klær innen kampsport. Butikken har et sterkt navn og domene som gjør at de automatisk havner høyt oppe på søk på kampsport på internett. Målet for bedriften er å ha de beste merkevarene innenfor kampsport til en rimelig pris. De har et bredt varesortiment, og øker stadig utvalget for å dekke krav og ønsker fra markedet. På grunn av sitt brede varesortiment treffer de et stort marked som omfatter kampsportutøvere i alle aldre og grener, i tillegg så har de utstyr for kampsportklubber og treningssenter.

Nettbutikken er drevet uten varelager, noe som er en svært kapitalbesparende modell. De har etter avtale med sin utenlandske leverandør fått tilgang til å speile deres nettbutikk. Dette gjør at de har tilgang på et enormt vareutvalg, uten noe form for eget lager. Modellen gjør også at man kun har en leverandør å forholde seg til og svært enkle innkjøpsrutiner. Leveringstiden er noe lenger enn man ville hatt med et eget lager i Norge, men butikken opplever at kundene ikke tar det negativt. Det er en mulighet å lagerføre de varene som omsetter mest slik at man får ned leveringstiden på disse, dersom ny eier ønsker det. Kampsportutstyr.no sin leverandør er en europeisk solid og stor aktør som også har et stort vareutvalg utover kampsport utstyr.

Kampsport har i de siste årene vokst mye og er fortsatt i en vekstfase. Stadig flere for øynene opp for kampsport hvor vi også har fått flere norske gode profiler, blant annet Cecilia Brækhus, Thea Næss, Meek osv. Disse er med å sette fokus på kampsport i sine forskjellige grener og skaper en større interesse for sporten.

Nettbutikken er bygget på plattformen Opencart som er en stor og anerkjent leverandør med mange kjente kunder i sin portefølje. Nettbutikken er lett å håndtere selv uten stor datakunnskap. Plattformen har også lagerstyring og kundesystem. Både nettbutikk, kundesystem og lager er enkelt å vedlikeholde og oppdatere.

Kampsportutstyr.no har en varekost på ca. 65-70% - inkludert frakt og toll til Norge. Kundene kan bestille varer via nettbutikken, pr telefon eller på mail. Varene sendes med Posten og kunden betaler frakt. Det er etablert gode rutiner.

Eier har på grunn av annet arbeid og familie ikke engasjert seg i bedriften og det har aldri vært gjort noen form for markedsføring for kampsportutstyr.no. Til tross for dette kommer det stadig inn bestillinger.

I tillegg til kampsportutstyr.no har bedriften domenet kampsportutstyr.com. Prospektet er basert på salg av virksomheten.

Fordeler / muligheter:

Kampsportutstyr.no er en nettbutikk med et stort potensial. Med Norges største vareutvalg treffer de et stort marked. Butikken har et sterkt navn og domene som gjør at de automatisk vil havne høyt oppe ved søk på kampsport, som igjen er med på å trekke ned markedsføringskostnadene.

Modellen som nettbutikken er bygget på er meget fordelaktig da man gjør store besparelser på leie av lager, samtidig som man kan ha et enormt vareutvalg. Denne driftsmodellen gjør at risikoen med driften er nærmest borte i tillegg er svinn tilnærmet null. Her kan man drive med fullt fokus på markedsføring og salg, uten å bruke energi på lagerstyring og varer som ikke selger.

Nåværende leverandør har et rikt utvalg av sportsutstyr generelt og man kan dermed enkelt utvide sortimentet med tilsvarende.

Det er en mulighet at man lagerfører de varene som omsetter mest av slik at man får ned leveringstiden på disse. Dette kan være med på å gjøre nettbutikken enda mer attraktiv for kundene.

Nettbutikken kan utvide med flere leverandører. Den kan selvfølgelig også legges om slik at den har eget varelager og på den måten oppnå en lavere varekostnad.

Nettbutikken har aldri vært markedsført så her ligger det store muligheter for å øke besøkende til kampsportutstyr.no og ikke minst omsetning. Ved å tilknytte seg noen av de kjente profilene innen kampsport og få de til å profilere nettbutikken gjennom sin digitale kanaler vil man nå ut til en stor gruppe potensielle kunder. Sammen med generell markedsføring over sosiale medier og nett generelt er det å forvente en stor omsetningsvekst for bedriften.

Pris- og verdivurdering:

Kampsportutstyr.no har er en opparbeidet og godt utviklet hjemmeside, en meget interessant driftsmodell med en god leverandøravtale. Vi mener med utgangspunkt i dette at prisantydningen på Kr. 200.000,- er riktig.

Varelager kommer i tillegg