

Prospekt

Dansskor i väst AB

www.dansskor.se

Org nr 556759-4089

JANUARI 2025

EhandelsMäklarna

Innehåll

Det här Försäljningsprospektet beskriver den verksamhet som ska säljas på ett övergripande plan om verksamhet, ekonomi, villkor och process för försäljning. För mer information kontakta aktuell företagsmäklare.

Innehållet i det här Försäljningsprospektet är konfidentiellt och får inte vidarebefordras utan godkännande av företagsmäklaren.

Om Ehandelsmäklarna

Genom vårt exklusiva partnerskap med Ehandel.se med över 200 000 unika besökare varje vecka, når vi ut till alla i e-handelsbranschen via annonsering och dagliga utskick. Annonsering på Bolagsplatsen.se och Ehandelsmäklarna.se ingår också för våra uppdragsgivare.

E-handel är en komplex verksamhet och ställer höga krav på oss som rådgivare och företagsmäklare. Vi på EhandelsMäklarna är helt specialiserade på e-handel. Vi har en bakgrund från e-handelsbranschen, både som e-handlare, marknadsförare och investerare och vi har ett brett nätverk av både e-handlare, investerare och bolag som vill växa med e-handel.

Ansvarig företagsmäklare

Peter Johansson

070-761 80 80

info@ehandelsmaklarna.se

Om objektet



Upptäck möjligheten med Dansskor.se – En väletablerad och lönsam verksamhet

Dansskor.se är en väletablerad aktör inom dansvärlden, som sedan starten 2008 har levererat dansskor och danskläder av hög kvalitet till konkurrenskraftiga priser.

Med ett starkt fokus på snabb och personlig service har de byggt upp ett starkt varumärke och en lojal kundbas. Verksamheten började sin resa genom att sälja dansskor på danstävlingar, men har sedan dess utvecklats till en framgångsrik ehandel.

Idag är det en perfekt plattform för en ny entreprenör att vidareutveckla och ta till nästa nivå.

Vad gör Dansskor.se unikt?

- Lång erfarenhet: Över 25 års branscherfarenhet och enormt starkt förtroende inom danskretsar.
- Högkvalitativa produkter: Ett noga utvalt sortiment som tillgodoser dansares behov, från nybörjare till proffs.
- Personlig service: Kundrelationer som gör skillnad och stärker varumärket.
- Lönsamhet och potential: En stabil verksamhet med utrymme för tillväxt, redo för en ny ägare att sätta sin prägel.

Om du brinner för dans, e-handel eller entreprenörskap är detta en unik chans att förvärva en verksamhet med stor potential. Gör dig redo att leda Dansskor.se in i framtiden och fortsätta sprida dansglädje!



Möjligheter för nästa ägare

För den som vill ta verksamheten till nästa nivå finns betydande expansionsmöjligheter. Med en ökad förståelse var kunderna kommer ifrån samt digitalisera resan ytterligare så finns det här en fin möjlighet att skala upp verksamheten. När man vet vilka kunderna är så kan man addera till digital marknadsföring.

Expansionsmöjligheter att överväga:

- Produktutbud: Genom att addera fler produkter till sortimentet kan verksamheten tillgodose ännu fler kundbehov och attrahera nya segment.
- Nya marknader: En geografisk expansion, både nationellt och internationellt, öppnar dörrar till fler kunder.
- Digital marknadsföring: Ökad synlighet genom SEO, annonsering och sociala medier kan driva trafik till webbshoppen och stärka varumärket.

Sammanfattningsvis är detta en verksamhet som redan nu väl fungerar och som är lönsam. Om man värnar om det och samtidigt digitaliserar resan ytterligare så finns det många möjligheter.

Observera att värderingen bygger på dagens omsättning och vinst. Vinsten som ni bygger vidare genom era förändringar kommer nästa köpare till del.



Historia

Ägaren berättar



Historia och bakgrund

Dansskor har drivits av samma ägare under 25 år. Här kommer hennes berättelse..

I mitten av nittiotalet la den lokala sportaffären ner, och då kunde mina elever på mina danskurser inte längre få tag i skor. Jag köpte in några skor och sålde till eleverna.

I slutet av nittiotalet bestämde jag mig för att sluta min anställning för att leva på danskurserna. Jag fick mycket tid över på dagarna, köpte in en domän och lade upp en websida med dansskor. Det var ju inte en webshop, man beställde via mejl.

Ganska snabbt upptäckte folk min websida och det började komma in beställningar.

Jag började även åka runt på danstävlingar och sälja skor i den vevan. 2005 anställdes första personen och vi byggde lokaler i trädgården på Tjörn.

2007 skaffade vi en webshop via Specter som även tillhandahåller det affärssystem vi fortfarande använder. Det var enkelt att välja Specter, jag kände killarna som startade och vi kunde påverka en del i början. 2008 bildades dansskor i Väst AB, fram till dess drev jag det som enskild firma.

Kunden i fokus



Konceptet är att hjälpa vår kund

Vårt koncept har hela tiden varit att "vi säljer inte, vi hjälper kunden köpa"

Exempel på det:

Vi har kundhistorik sedan 2007 och kan därför se om kundens nya köp stämmer med historiken eller ej. Om vi inte tror att skon passar kontaktar vi kunden för diskussion.

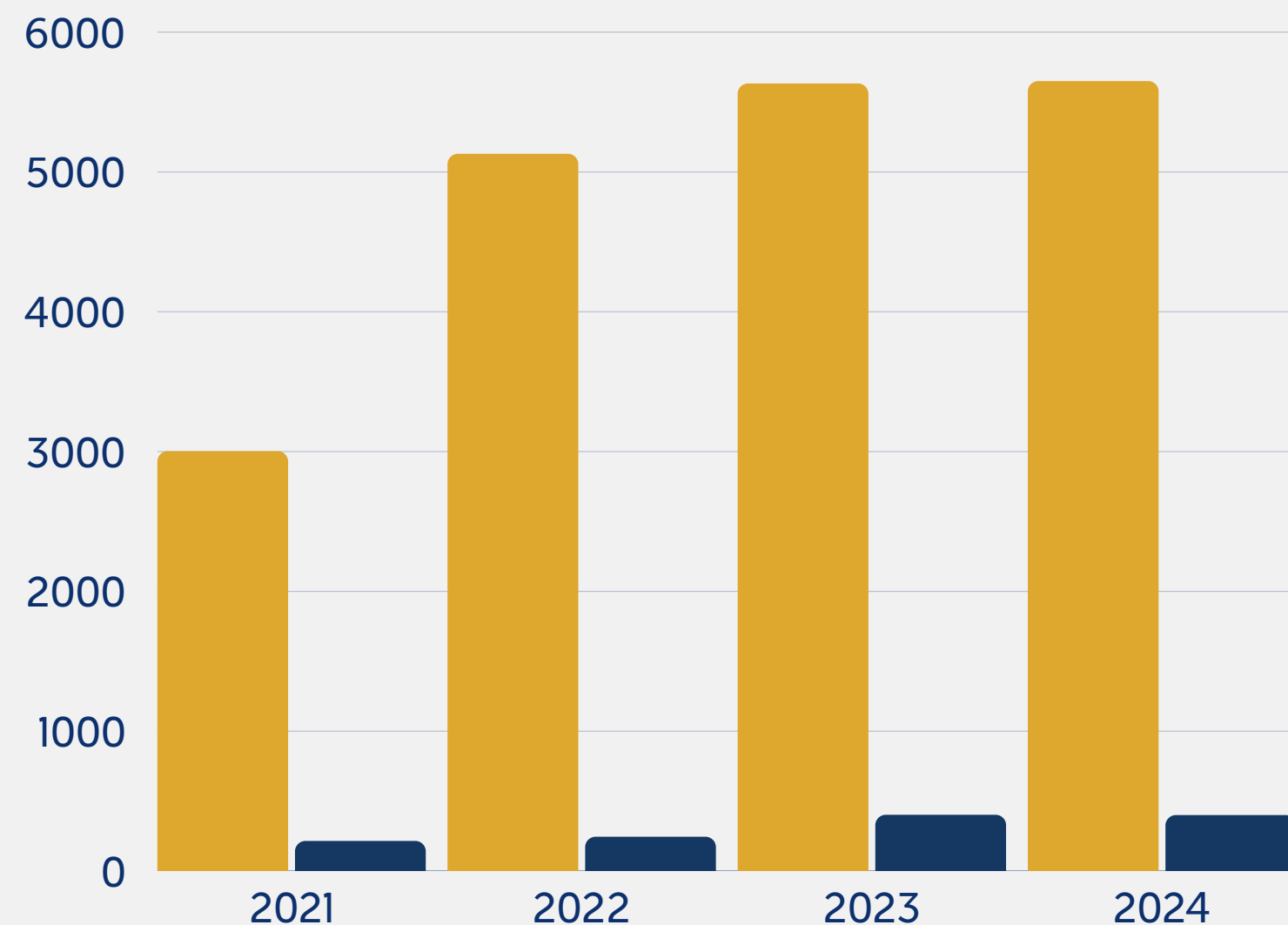
Vi har kundtjänst på telefon och email, ibland även via facetime. Vi mäter upp varje skomodell och gör en tabell för hur vi anser den passar på längden samt om modellen är smal eller bred. Vi gör motsvarande mätningar på balettkläder.

Detta gör att vår returgrad bara är ca 15%, dock är de flesta returer byten.

Jag antar att vi jobbar annorlunda mot de flesta webshopar. Vi annonserar inte alls, förutom på vår egen Facebook med knappt 3000 följare. Vi gör vår egen SEO.

Det gör att vi är ointresserade av statistik vad gäller konvertering och antal besökare och har inga siffror i nuläget.

Omsättning och resultat



Kommentar

2024 års siffror är preliminära. Vi bifogar siffrorna fram till oktober 2024 i separat resultat och balansräkning. För helåret kommer inom kort och skickas ut till alla som har ett fortsatt intresse. Men vi kan konstatera att det är stabila siffror samt att det finns en del övervärden genom att det finns en förhöjd ägarlön, samt att den finns en bil på firman som inte är nödvändig för verksamheten.

Snabba frågor

Vilket år startade ni?

Företaget startade -99 som enskild firma. 2008 ombildades det till AB

Antal besökare?

18,000 per månad

Konvertering?

2,5%

Returgrad?

15% (största delen storleksbyte)

Vilken webbplatsform har ni?

Wikinggruppen

Vad betalar ni för plattformen?

1,200 kr/mån

Marknadsföringskanaler?

Lägger inget på marknadsföring

Hur mycket pengar lägger ni i respektive kanal?

0 kr

Hur många registrerade kunder har ni?

50,000

Marknadsför ni er mot befintliga kunder?

IVi har vår egen facebookside där vi lägger erbjudanden. Nyhetsbrev skickar vi till återförsäljare.

Genomsnitts ordervärde exkl moms?

800 kr

Produktmarginal?

55%

Vilka länder säljer ni till?

Sverige

Hur är fördelningen B2B och B2C?

B2C 85% och B2B 15%

Var finns era leverantörer?

Leverantörer finns i Tyskland, Portugal, Spanien, Frankrike, Ungern, Polen, Storbritannien, Kina. Vi låter tillverka egna sockor via en svensk leverantör, det är enda varan vi köper i Sverige.

Har ni eget lager

Ja uppgår idag till ca 2 miljoner

Hur stort lager är nödvändigt?

Lagret har idag en yta på 14x8 meter, och 2.60 på höjden. Utrymme för inlastning och packning tillkommer.

Tar ni ut marknadsmässiga löner?

Ja under 2024 tog jag ut 45,000 kr per månad

Finns det onödiga kostnader som tex. leasingbil, överlön etc

Betalar idag 160,000 kr för lokalhyra samt ca 141,000 kr för leasingbil. Detta påverkar resultatet med ca 300,000 kr plus att ägarlönen är så pass som 45,000 kr.

Process & Villkor

Process

Vi påbörjar nu att skicka ut prospekt till alla intressenter. Inom kort kommer även resultat och balans för helåret 2024. För er som är intresserade och behöver veta mer inför att lägga ett bud erbjuder vi möten tillsammans med ägaren. Välkommen och boka ett möte

Pris & villkor

Säljaren säljer med fördel med bolag., Priset justeras med inventerat lager. som vid årsskiftet uppgick till ca 2 miljoner.

Begärt pris
2,495,000 kr

Ansvarig företagsmäklare

Peter Johansson

070-761 80 80

info@ehandelsmaklarna.se

Bilagor

Bilagor

- 1.Resultat jan - dec 2024
- 2.Balans jan - dec 2024

Tack.

Lagret är värt precis över 2 miljoner.

Ev köpare kan flytta verksamheten om man så önskar. Men det finns ju en geografisk gräns för personalen, och förstås även för mig om de vill ha med mig under en övergångsperiod.

Hittade en del siffror i webshopens statistik, besökare snittar 18000/ månad, konvertering snittar 2,5%.

(Vi har ganska stor variation över året, och siffrorna speglar inte alltid vad som händer i företaget. Ett exempel på det är månaden juli. Då har vi 15000 besökare, konvertering endast 1,3 men omsättningsmässigt är juli alltid årets bästa).

Företaget startade -99 som enskild firma. 2008 ombildades det till AB.

Våra kostnader för marknadsföring är noll kronor. De presentkort vi sponsrar olika event med uppgår till ca 5000 kr per år.

Övriga frågor tror jag att jag svarade på i texten, ni får återkomma om något behöver utvecklas mer.

En fråga förstår jag inte, det är frågan om hur stort lager som behövs.

Kan du utveckla?

Jag jobbar på ett lagervärde för sista december och har satt min bokföringsmänniska på att ta fram övriga siffror så snart det går. Jag uppskattar omsättningen 2024 till samma eller strax under 2023 resultat. Detta beror på lågkonjunkturen anser jag.

Jag är nöjd med texterna i utkastet förutom att vi har 25 års erfarenhet, inte 15. Däremot är jag inte nöjd med alla bilderna. Det dansande paret och Ghillies får gärna vara kvar, medan tåspetsskor och de röda skorna inte speglar vår verksamhet. Jag ska försöka hitta andra bilder.