



Pressrelease från Skånska Byggvaror AB

Helsingborg 100629

**Trendbrott hos Skånska Byggvaror:**

## **E-handeln är nu företagets största försäljningskanal**

**Skånska Byggvaror satsade tidigt på e-handel och redan 1998 hade företaget premiär för försäljning via webben. Sedan dess har trafiken till hemsidan stadigt ökat och under våren har e-handeln på skanskabyggvaror.se passerat traditionella försäljningskanalerna som postorder och telefon i storlek.**

- *Under våren har vi upplevt ett trendbrott när det gäller e-handeln och idag svarar webben för cirka 53 procent i snitt av vår totala försäljning. Det innebär att mer än vartannat köp idag görs via vår hemsida, säger Tina Dalemo, marknadschef på Skånska Byggvaror.*

För Skånska Byggvaror är webben ett centralt nav i företagets fortsatta utveckling och expansion. 2009 gjorde företaget sitt bästa år någonsin omsättningsmässigt med en omsättning på 365 miljoner kronor, trots finanskris och lågkonjunktur. En av förklaringarna till den ökade försäljningen är den medvetna satsningen på att visa kunderna möjligheterna och fördelarna med att handla på nätet.

### **”Ökad tillgänglighet”**

Redan för ett par år sedan läste man i tidningen InternetWorld att Skånska Byggvaror är en av Sveriges 15 största e-handelsbutiker alla kategorier, och sedan dess har nätets betydelse för företaget ökat ytterligare. Ett exempel är att domänadressen lyftes in i logotypen när företagets grafiska profil nyligen moderniserades. Samtidigt satsade man i vår för första gången på TV-reklam, där det övergripande målet var att driva trafik till hemsidan.

- *Webben ger både oss och kunderna helt nya möjligheter. Inte minst innebär det ju att vår försäljning är öppen dygnet runt för kunder över hela Sverige. Sen är det ju också en viktig del i arbetet med att erbjuda kunderna några av marknadens lägsta priser på byggvaror, då e-handeln är en mycket kostnadseffektiv försäljningskanal, säger Tina.*

För mer inspiration eller information om företaget, besök [www.skanskabyggvaror.se](http://www.skanskabyggvaror.se)

#### **För mer information, kontakta:**

Tina Dalemo, marknadschef

**Tel:** 0733-22 30 04

**E-post:** [tina.dalemo@skanskabyggvaror.se](mailto:tina.dalemo@skanskabyggvaror.se)

Per-Ivan Christiansson, vice VD

**Tel:** 0733-22 30 03

**E-post:** [pcn@skanskabyggvaror.se](mailto:pcn@skanskabyggvaror.se)

Växel 042-25 30 00. Besöksadress: Kanongatan 13

254 67 Helsingborg

#### **Om Skånska Byggvaror – för hemmafikare över hela Sverige**

Skånska Byggvaror AB startades 1965 och är Sveriges ledande distans- och e-handelsföretag av byggvaror. Skånska Byggvaror vänder sig till "gör-det-självaren" och säljer ett lättöverskådligt sortiment för villans yttre och inre miljöer – t.ex. badrumsinredningar, bubbelbad, dörrar, fönster, uterum, spa etc. Alla produkter säljs under eget varumärke. Genom egen produktutveckling och tillverkning av stora delar av sortimentet, har Skånska Byggvaror kontroll på hela kedjan från produktidé till slutkund. Marknadsbearbetning sker genom webb, riksannonsering och direktreklam. Företaget har drygt 100 anställda i Helsingborg, Bjuv och Ängelholm. [www.skanskabyggvaror.se](http://www.skanskabyggvaror.se)