

Verkkokauppa.com Oyj

VERKKOKAUPPA.COM – kaupan alan edelläkävijä

Pörssin Avoimet Ovet 2024 | Pörssitalo, Helsinki

28.8.2024 | Panu Porkka, toimitusjohtaja | Verkkokauppa.com Oyj

Verkkokauppa.com on ainutlaatuisesti asemoitunut voittaakseen tulevaisuuden erikoiskaupassa

Suomen suosituin verkkokauppa

73 M

VERKKOVIERAILUT
VUONNA 2023

Vahvin asiakastyytyväisyys

73 ↑ +5pp YoY

NPS 2023

Verkkokaupan liikevaihto (MEUR) Suomessa vuonna 2023

Laajin nopeiden toimitusten valikoima

32 700

NOPEIDEN TOIMITUSTEN
VALIKOIMA

Sitoutuneimmat asiakkaat

508 718 ↑ +17 301 # YoY

TUOTEARVOSTELUIDEN
MÄÄRÄ 05/2024

Suomen suosituin viihde-
elektroniikkabrändi

Kantar Brand tracking Q1/2024

Matalimmat asiakaspalautukset 2023

0,7%

verkkokauppa.com

317

gigantti.fi*

200

k-ruoka.fi*

174

zalando.fi*

134

karkkainen.com*

129

**Lähde: Peer group figures based on Ecommerce Database (ECDB)*

Huom: first party net sales generated after deduction of returns, allowances for damaged or missing goods and any discounts allowed



Markkinatrendit

Kuluttajien ostokäyttäytymisen muutos edistää tulevaa kasvua ja vahvistaa asemaamme



Yrityksen kohdemarkkinat jatkavat siirtymistään verkkoon heikentämällä perinteistä kivijalkakauppaa



Nopeasta ja kätevästä asioinnista tulee ostamisen uusi normi



Uudet ostamisen ja omistamisen tavat tulevat merkityksellisemmiksi



Tekoäly luo uusia innovaatioita kulutuselektroniikkaan ja kodinkoneisiin



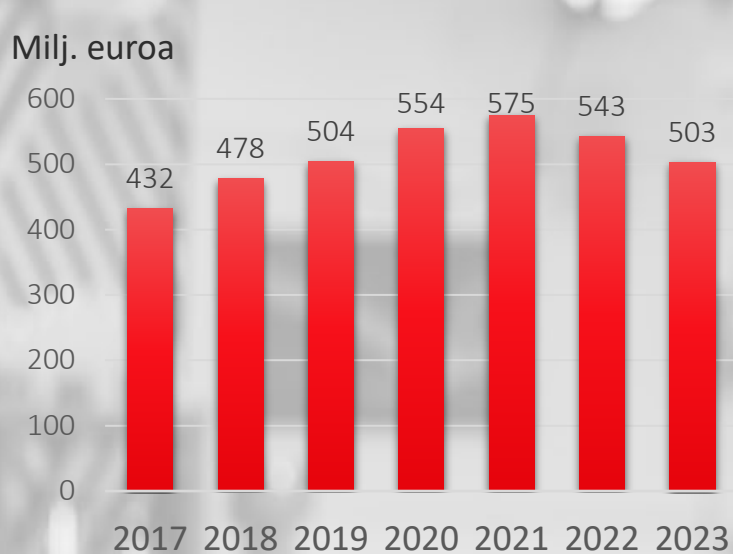
Vastuullisuuden ja kiertotalouden merkitys kasvaa



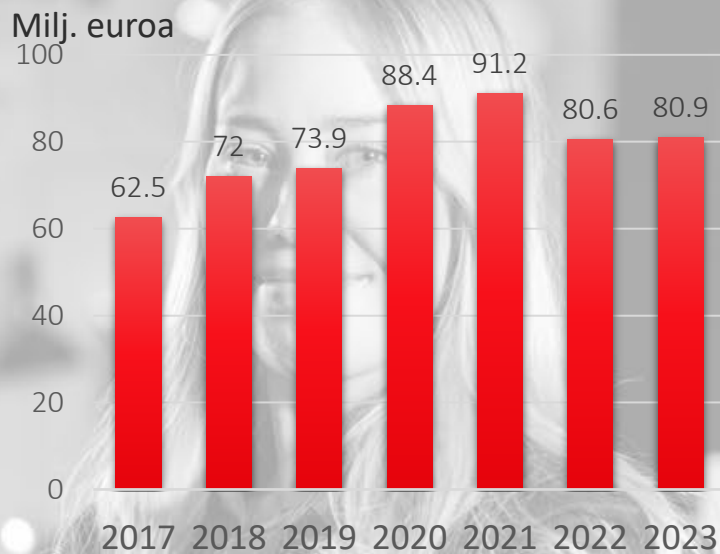
Taloudellinen suoriutuminen



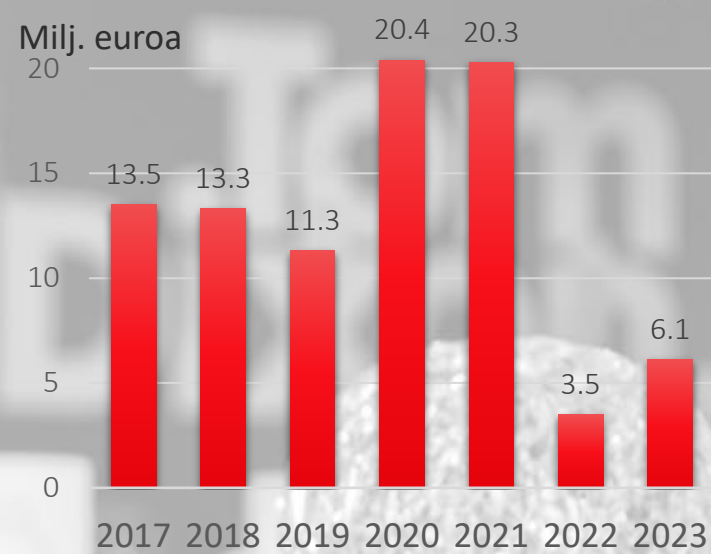
Haastavassa markkinassa keskitymme kannattavuuden turvaamiseen ja kustannusten sopeuttamiseen vallitsevaan kysyntätilanteeseen



■ Liikevaihto



■ Myyntikate



■ Vertailukelpoinen liiketulos

1-6/2024
Y-on-y muutos

-9,1 %

213,5 meur

1-6/2024
Myyntikate-%

16,8 %

(16,6 %)

1-6/2024

-1,2 meur

(2,3)

Verkkokauppa.comin strategia



Strategiakausi 2024-2028

NOPEUTAMME SIIRTYMISTÄ VERKKOON NELJÄN KULMAKIVEN AVULLA, JOTKA JOHTAVAT KANNATTAVAAN KASVUUN



1. NOPEIMMAT TOIMITUKSET

- Pikatoimitus on ostokokemuksen uusi normaali
- Vaivattomin ostokokemus
- Automatisoidut tuotevirrat ja sisälogistiikka

2. KURATOITU VALIKOIMA

- Ensimmäisenä lanseeraamassa uusimpia tuotteita ja innovaatioita
- Laaja valikoima ja paras saatavuus valituissa kategorioissa
- Korkealaatuinen omien tuotemerkkien valikoima

3. UUDET LIIKETOIMINTAMALLIT

- Uudet tilauspohjaiset palvelut, uusi omistamisen normi
- Uudet ansaintamallit, esim. Retail Media
- Toimituksien uudet toimintamallit

4. OPERATIIVINEN ERINOMAISUUS

- Tehokkain vähittäiskaupan toiminta
- Monipuolinen ja kehittynyt oma verkkokauppa-alusta
- Data- ja tekoälypohjainen työskentely

Markkinaa nopeampi, yli 5 % vuotuinen liikevaihdon kasvu (CAGR)

Kiinteät kustannukset alle 10 % liikevaihdosta*

EBIT-%
yli 5 %*

VISIOMME on

LUODA UUSI NORMI OSTAMISELLE JA OMISTAMISELLE



Nopeat toimitukset uusi normi Suomessa – ultranopeat tunnin toimitukset nyt yli 1,7 miljoonan kuluttajan käytettävissä

TUNNIN TOIMITUKSET

2024 YTD

Tunnin toimitukset
saatavilla 24/7
pääkaupunkiseudulla
kattaen >13 % Suomen
väestöstä

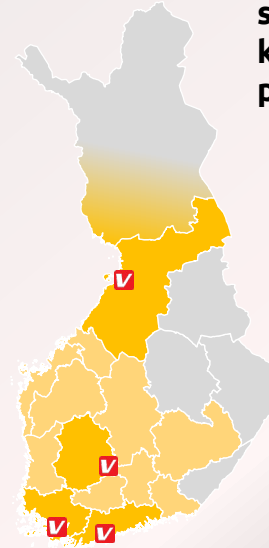


- ✓ Kaupat jakelukeskuksina ja click & collect
- ✓ Kauppa ja click & collect
- 1-h toimitukset pääkaupunkiseudulla
- Seuraavan päivän toimitukset



2028

Tunnin toimitukset ympäri Suomea
suurimmissa kaupungeissa
kustannustehokkailla
pienjakelukeskuksilla

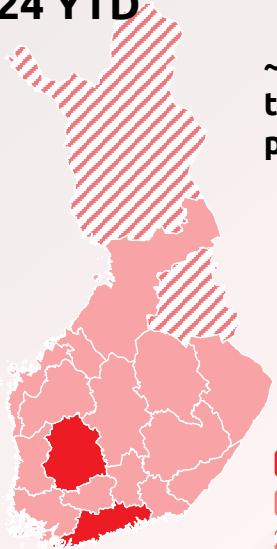


- ✓ Kaupat jakelukeskuksina ja click & collect
- Jakelukeskus (sijainti noin)
- tunnin toimitukset suurimmilla kaupunkialueilla
- Nopeat toimitukset pienempiin kaupunkeihin/alueille
- Seuraavan päivän toimitukset



2024 YTD

~69 % väestöstä taataan
toimitus seuraavana
päivänä

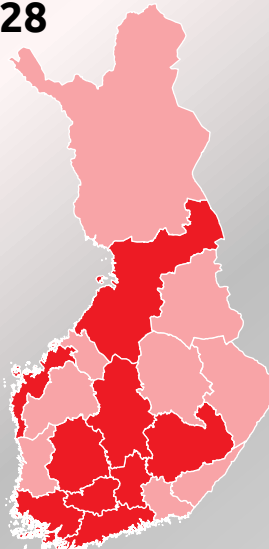


- Toimitukset samana päivänä
- Seuraavan päivän toimitukset
- 1-2 päivän toimitukset, valituilla alueilla seuraavana päivänä



2028

~90 % väestöstä taataan
toimitus seuraavana
päivänä



- Toimitukset samana päivänä
- Seuraavan päivän toimitukset
- 1-2 päivän toimitukset, valituilla alueilla seuraavana päivänä

SEURAAVAN PÄIVÄN TOIMITUKSET

* Kartat suuntaa antavia

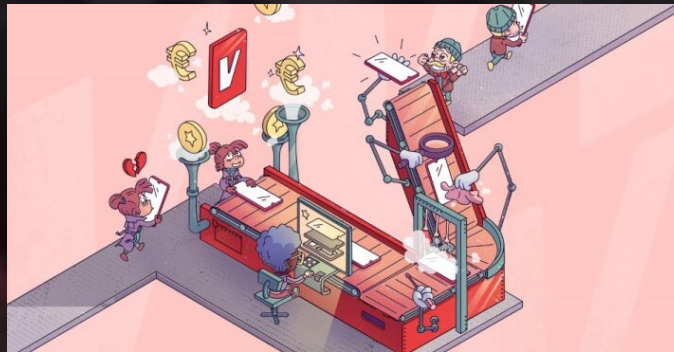


Uudet liiketoimintamallit mahdollistavat tasaisen kasvun ja paremman kannattavuuden



Kauppa mainospaikkana

Hyödynnämme laajaa asiakaskuntaamme ja asiakasdataa tarjotaksemme liiketoimintamahdollisuuksia toimittajillemme ja globaaleille brändeille.



Tuotteen elinkaari palvelut

Tilausmallit täydentävät perinteisiä yksikköostomalleja ja muuttavat tapamme olla yhteydessä asiakkaisiimme, edistävät pitkäaikaisia suhteita, tarjoavat houkuttelevan ja tasaisen tilaustulovirran ja on vastuullinen tapa edistää liiketoimintaa.



Muita uusia markkinoita

Olemassa olevien kansainvälisten tukkumyyntitoimintojen lisäksi laajennamme uusille markkinoille strategisten kumppanuuksien avulla.



Markkinanäkymät kohti
loppuvuotta



Markkinanäkymät ja lyhyen aikavälin odotukset

- › Kuluttajien luottamus ja odotus yleisen työttömyyden kehityksestä paranivat hieman kesällä, mutta pysyivät heikolla tasolla
- › Ensimmäinen koronlasku ei lisännyt kulutusta odotetusti
- › Talouden asteittaisen elpymisen odotetaan kuitenkin alkavan vuoden 2024 loppupuolella. Elpyminen näyttää olevan odotettua myöhäisempää ja hitaampaa
- › Suomen yleisen arvonlisäverokannan nostaminen (24 prosentista 25,5 prosenttiin) nostaa inflaatiota hieman loppuvuodeksi, ja sen odotetaan heikentävän kuluttajien ostovoimaa

Yhtiö uskoo, että

- › heikosta markkinatilanteesta ja kuluttajakysynnästä huolimatta elektroniikan päivitys- ja vaihtosykli alkaa asteittain H2:n aikana
- › Toiminnan tehostaminen teknologioita hyödyntämällä ja strategiset kehitysinvestointimme varmistavat, että olemme valmiita kasvuun markkinoiden piristyessä
- › Onnistumme hyödyntämään online-siirtymää ja valtaamaan markkinaosuutta valituissa tuotekategorioissa



Tärkeimmät poiminnot



KEY TAKE-AWAYS

- 1** **Verkkokauppa.com on rakentanut vankan liiketoimintamallin, joka kestää kilpailun ja markkinoiden vastatuulen**
- 2** **Meillä on selkeä strategia liiketoimintamme skaalaamiseksi ja tulevaisuuden kasvun mahdollistamiseksi**
- 3** **Vauhditamme online-siirtymää nopeilla toimituksilla ja sujuvalla asiointilla**
Kesäkuusta alkaen tarjoamme tunnin toimitukset jo yli 1,7 miljoonalle asiakkaalle
- 4** **Haastavassa markkinaympäristössä keskitymme lyhyen aikavälin toimenpiteisiin toiminnan tehostamiseksi ja kustannusten sopeuttamiseksi vallitsevaan kysyntätilanteeseen**
- 5** **Jatkamme strategisten kasvuhankkeidemme toteuttamista kasvattaaksemme nykyistä liiketoimintaamme ja vahvistaaksemme asemaamme verkkokaupan edelläkävijänä**

Kiitos!

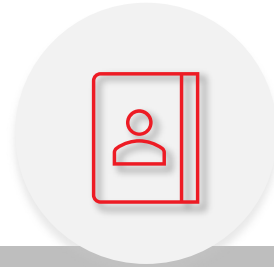


More information



Upcoming Financial events

- Helsinki Stock Exchange – open doors / Pörssin avoimet ovet
- Nordea Retail Day in Helsinki on 13 September 2024
- Interim report for January – September 2024 on Thursday 24 October 2024
- Investor 2024 event in Messukeskus on 28 November 2024 in Helsinki
- Financial statements bulleting for the year 2024 on Thursday 6 February 2025.



Investor Relations contacts

Marja Mäkinen

Head of Investor Relations &
Corporate Communications

marja.makinen@verkkokauppa.com

+358 40 671 2999

Jesper Blomster, CFO

jesper.blomster@verkkokauppa.com

Panu Porkka, CEO

panu.porkka@verkkokauppa.com

investors@verkkokauppa.com



Links

Visit our Investors website

www.verkinvest.com

Join the mailing list for Company releases:

investors.verkkokauppa.com/en/subscribe_to_releases



<https://twitter.com/verkkokauppa.com>



<https://www.facebook.com/verkkokauppa.com/>



https://www.instagram.com/verkkokauppa.com_sijoittajille/

<https://www.instagram.com/verkkokauppa.com/>



This document is not an invitation to subscribe for or purchase any securities or make any investment decisions in respect of the Company or its securities.

This document is not for publication or distribution, directly or indirectly, in or into Australia, Canada, the Hong Kong special administrative region of the People's Republic of China, Japan, New Zealand, South Africa, Singapore or the United States, or any other jurisdiction in which the distribution or release would be unlawful.

The inclusion of financial information in this presentation should not be regarded as a representation or warranty by the Company, or any of its affiliates, advisors or representatives or any other person as to the accuracy or completeness of such information's portrayal of the financial condition or results of operations of the Group.

This document includes "forward-looking statements" that involve risks, uncertainties and other factors, many of which are outside of the Company's control and could cause actual results to differ materially from the results discussed in the forward-looking statements. Forward-looking statements include statements concerning the Company's plans, objectives, goals, future events, performance and/or other information that is not historical information. The Company undertakes no obligation to publicly update or revise forward-looking statements to reflect subsequent events or circumstances after the date made, except as required by law.

The market and industry data and forecasts included in this presentation were obtained from internal surveys, estimates, experts and studies, where appropriate, as well as external market research, publicly available information and industry publications. The Company and its affiliates, directors, officers, advisors and employees have not independently verified the accuracy of any such market and industry data and forecasts and make no representations or warranties in relation thereto. Such data and forecasts are included herein for information purposes only.

Verkkokauppa
TODENNÄKÖISESTI AINA HALVEMPI ***.com***