



Showroomprive, uno de los pioneros del e-commerce francés desde 2006, lanza hoy SRP Services, su plataforma B2B para acompañar a las marcas en su crecimiento. [Showroomprive](#) pone toda su experiencia a disposición de sus *business partners*: un departamento de medios, un estudio de producción de contenidos, un servicio de consultoría y apoyo logístico, así como un marketplace. Showroomprive también apoya a sus socios en la promoción y mejora de sus compromisos de RSC.

## La experiencia de un líder francés de la venta online en beneficio de las marcas

Experto en la venta online, Showroomprive genera un volumen de negocio de 963M€, vendiendo más de 48 millones de productos cada año.

Con una base de 25 millones de clientes, un 5,1% más que en 2020, el Grupo ofrece a las marcas un **mercado complementario** sobre un *target* al que conoce muy bien y al que sabe cómo dirigirse. Showroomprive pone a disposición de las marcas un **poderoso canal de adquisición adicional**, proporcionándoles una mayor visibilidad con una nueva audiencia calificada.

Showroomprive ha podido desarrollar después de 15 años un verdadero **expertise multisectorial** en el campo del comercio electrónico. Cerca de 3.000 marcas, principalmente del sector de la moda, el turismo, el hogar y la belleza, han depositado su confianza en la compañía en 2020.

# Una plataforma B2B al servicio del desarrollo de las marcas

Con el lanzamiento de SRP Services, **Showroomprive intensifica su compromiso al lado de las marcas *partners*** para apoyarlas en cada etapa de desarrollo de su presencia online.

Así, además de sus históricas soluciones en ventas privadas online, Showroomprive ofrece una oferta integral que se articula en torno a cinco grandes áreas de especialización:

- **SRP Media:** Con su propia gestión, el Grupo pone su *expertise* en materia de datos y publicidad al servicio de las marcas, para apoyarlas en el despliegue de su estrategia de
- **SRP Studios:** El tamaño y la experiencia de Showroomprive le permiten ofrecer un servicio competitivo para la producción de contenidos optimizados para el e-commerce y la comunicación web. El Grupo pone todo su "*savoir-faire*" al servicio de sus *partners* en la creación de visuales y fichas de
- **SRP Logistics:** Con 15 años de veteranía, Showroomprive ayuda a las marcas asociadas en su transición logística y les brinda asesoramiento en sus desafíos de transporte y
- **SRP Marketplace:** Showroomprive se ha asociado con el líder mundial, la empresa francesa Mirakl, para desarrollar su propio marketplace. Por tanto, respalda a las marcas que desean comenzar a vender online directamente. Estas se benefician del asesoramiento del Grupo, de soluciones clave y de la potencia de su tráfico
- **SRP Impact:** En línea con su proyecto corporativo Move Forward, lanzado en noviembre de 2020, Showroomprive apoya a las marcas en la promoción y mejora de sus compromisos de RSC, ya sea asociándolas con iniciativas eco-responsables como de *packaging* reutilizables Hipli o a través de operaciones dedicadas en el sitio

*"Basándonos en nuestra larga y rica experiencia en el mundo e-commerce, queríamos desarrollar una plataforma completa de servicios BtoB para ir aún más lejos, y así apoyar y acompañar a las marcas en todos los aspectos de su desarrollo. Ese es el sentido de SRP Services, que reúne soluciones a medida para marcas que buscan hacer crecer su negocio y su presencia online. Con SRP Services, nos estamos convirtiendo en el socio privilegiado de las marcas para impulsar su crecimiento, crear valor y promover un enfoque responsable",* explican **Thierry Petit y David Dayan, cofundadores de Showroomprive.**