

Número de perfil

109939

Este perfil ya no está activo o está vendido. Por favor, consulte nuestros listados actuales aquí.

Tienda online de productos oncológicos (cáncer de mama) con marca propia de headwear

Establecido en

España

Datos personales**Sector**

Venta al por menor no alimenticia

Tipo empresa

Tienda online

Entidad legal:

Otra

Tipo de transacción

Activos - pasivos

Fase de vida de la empresa

Expandiendo

Número de empleados

< 5

Tipo Comprador:

- Adquisición estratégica
- Candidato a MBI

Información financiera**Facturación en el último ejercicio**

€ 250.000 - € 500.000

Precio de venta

A convenir

Ganancias antes de impuestos

Confidencial

Historia y antecedentes de la empresa

En venta: empresa de comercio electrónico establecida y rentable, especializada en productos oncológicos, con una fuerte posición de marca y un alto potencial de crecimiento. Fundada en 2011 por emprendedores y desarrolladores de España y los Países Bajos, la compañía lanzó la primera tienda online de productos oncológicos en España. Desde el inicio se creó una marca propia de accesorios para la cabeza.

Desde 2020, la empresa también opera en el mercado B2B. La transacción prevista es una venta de activos y pasivos, que incluye todos los derechos y actividades comerciales, el inventario, el fondo de comercio, la cartera de clientes tanto B2B como B2C, y clientes potenciales en toda Europa, así como un sistema de gestión de inventario desarrollado internamente con integración en Magento 2 (opcional).

La empresa está lista para la siguiente fase de crecimiento y ofrece amplias oportunidades de expansión, especialmente mediante el aumento de la producción, la internacionalización y la ampliación del catálogo de la marca de headwear.

La tienda online ofrece una amplia gama de productos, que incluye turbantes, pelucas, lencería especial, moda de baño adaptada, prótesis de silicona, cosmética y lencería para linfedema.

Cartera de clientes: más de 7.000 clientes registrados, con un alto nivel de fidelidad y compras recurrentes. La mayor parte de la facturación se genera a través de SEA y SEO. La marca de headwear se vende directamente a través de la tienda online, mientras que el segmento B2B cuenta con una base de más de 100 tiendas en España y la UE (principalmente ortopedias, tiendas oncológicas y salones especializados en cabello y belleza). En conjunto, atienden a un mercado en crecimiento con una base de clientes cada vez más amplia, tanto en España como en el extranjero.

Facturación: superior a 500.000 € en 2024.

Personal: la empresa cuenta actualmente con un/a comercial especializado/a en B2B/B2C (más de 3 años en la empresa) y un/a empleado/a de gestión de ventas (más de 1 año en la empresa). El diseñador textil responsable del headwear trabaja de forma externa, pero está disponible para continuar la colaboración.

Puntos de venta únicos

La tienda online está desarrollada sobre una moderna plantilla Magento 2.0-Hyvä, que ofrece excelentes prestaciones técnicas. La web cuenta con años de experiencia, un alto nivel de reconocimiento en un mercado estable y excelentes posiciones orgánicas en los motores de búsqueda.

La línea de headwear ha consolidado su fuerte posición en el mercado gracias a sus diseños modernos, tejidos cómodos y de alta calidad a precios asequibles, una producción rápida y flexible con costes razonables dentro de la UE, y una fotografía profesional de alto nivel.

Además, la empresa posee varios dominios web interesantes, que pueden utilizarse opcionalmente como marca internacional.

Otros

Bizalia

operado por Empresius S.L
Calle Llull, 51, 4º 5ª
08005 Barcelona

Telf: +34 972 098 952
Mov: +34 615 428 674 (Whatsapp)
E: info@bizalia.com

NIF: B653 51 066

Los fundadores han dedicado años de esfuerzo para construir la empresa hasta convertirla en lo que es hoy. Ahora que ha alcanzado un nivel estable y maduro, es el momento ideal para que un nuevo propietario impulse su crecimiento. La empresa necesita una nueva energía para entrar en su próxima fase de expansión, aprovechando las múltiples oportunidades que ofrece el mercado para su desarrollo futuro.

Satisfacción del cliente: muy alta

Traspaso: posible de forma inmediata, según acuerdo

Ubicación: la oficina alquilada se encuentra en la región de Barcelona y no tiene compromisos a largo plazo. El comprador tiene la libertad de continuar las operaciones desde otra ubicación si lo desea.