

easySales își propune sa atraga fonduri de 350.000 E prin listarea unor actiuni. 7X Capital este investitor principal

Solutia de automatizare si centralizare a activitatilor de eCommerce easySales va demara, în 6 mai, o runda de finantare, prin intermediul platformei de equity crowdfunding SeedBlink, cu scopul de a atrage 350.000 de euro, sub forma unui împrumut convertibil, în schimbul a 8,05% din actiuni, potrivit unui comunicat.

"Platforma easySales usureaza munca comerciantilor, indiferent de nivelul de pregatire tehnica, care vor sa își extinda produsele pe multiple canale de vânzare, precum: eMag, Cel, Elefant, Okazii, Dealwise si TeamDeals, carora li s-a adaugat, recent, si Vivre - retailer online de mobila si decoratiuni", se mentioneaza în comunicat.

Pâna în 2022, compania vizeaza si integrarea cu Amazon, Ebay si Allegro. Odata cu noua runda de finantare, compania se apropie de obiectivele anului 2024 - venituri lunare de peste 1,5 milioane de euro, pentru o prezenta internationala.

"Cu suma de 350.000 de euro, ne vom consolida pozitia în România, ne vom extinde portofoliul de clienti pe piata locala si vom creste echipa, pentru expansiune regionala si europeana. Am deschis deja biroul din Bulgaria si am si numit un Country Manager, în persoana domnului Pavel Penchev, co-actionar easySales, care deja a dezvoltat si instruit o echipa functionala, în Ruse", a declarat **Ciprian Cazacu**, *cofondator easySales*.

Potrivit sursei citate, 7X Capital este investitor principal în noua runda de finantare, cu un pachet în valoare de 50.000 de euro. Alaturi de investitorii prezenti, s-a alaturat recent si Mircea Capatâna, cofondator si Business Development Manager în cadrul furnizorului de servicii de facturare inteligenta SmartBill, chiar una dintre optiunile de facturare integrate în cadrul platformei easySales.

Totodata, easySales a încheiat anul trecut cu afaceri de aproximativ 150.000 de euro.

Reprezentantii companiei sustin ca tintele pentru anul în curs sunt de triplare a numarului de clienti, pâna la 500, dar si de atingere a veniturilor recurente anuale de peste 300.000 de euro. Pâna în acest moment, prin intermediul easySales au fost procesate comenzi în suma de 68 de milioane de euro iar numarul de clienti a crescut, anul trecut, de pâna la 6 ori, fata de 2019.

"Clientii din portofoliu au listat un numar de peste 3 milioane produse pe diferite platforme marketplace, au generat 596.000 facturi si 622.000 documente de livrare în mod automatizat si au tradus 119.000 documentatii de produse", se mai spune în comunicat.

Pâna în prezent, dezvoltarea easySales, fondata de Ciprian si Iulian Cazacu, a implicat investitii de aproximativ 350.000 de euro. Platforma conecteaza fluid si automatizeaza procesele de listare si vânzare pe cele mai importante platforme tip marketplace, ce ofera deschidere spre noi piete si nise de clienti.

De asemenea, easySales este o platforma B2B si un start-up în crestere rapida, lansat în aprilie 2019. Platforma a devenit populara prin serviciile cloud care conecteaza jucatorii din comertul electronic cu toate sistemele externe, în doar câteva minute. Beneficiile principale sunt: gestionarea centralizata a comenzilor din multiple canale, listarea rapida a produselor pe multiple canale de vânzare, sincronizarea stocurilor în timp real, analiza dinamica a preturilor si a vânzarilor.