**Pressemelding**

November 2018

**Miinto løfter salget til lokale klesbutikker med 70 millioner kroner på Black Friday.**

**1 600 klesbutikker er nå tilknyttet moteplattformen Miinto og i år har de klart å øke omsetningen med hele 200% fra i fjor. Dette tilsvarer et rekordbeløp på hele 70 millioner NOK under Black Friday.**

Tradisjonelt har store nettbutikker og kjøpesentre vært drivkraften bak Black Friday. I år har lokale butikker - samlet under ett Miinto-flagg - tatt et kjempehopp på vegne av hele butikk Norge! Norsk lokalt næringsliv skal vernes og gjennom Miinto ser mange butikkeiere nå mulighetene til å overleve i en hverdag der større andeler av salget ligger i netthandel.

Miinto slo fjorårets Black Friday omsetning allerede dagen før kampanjen startet, ved å åpne tidlig for lojale kunder som hadde shoppet på nettbutikken i løpet av året. Førpremieren gav en fantastisk boost på antallet bestillinger og butikkansatte rundt om i landet pakket for harde livet, slik at de kunne bli ferdig til Black Friday salget neste dag.

*– Det er et privilegium å kunne få selge kvalitetsvarer fra Norges beste, fysiske klesbutikker. Butikkene rundt om i landet er preget av sterk konkurranse og vi ønsker oss ikke en fremtid med tomme butikklokaler. Vi tror på personlig service, lokalt næringsliv og det enorme utvalget av unike varer man får i Norske klesbutikker. Jeg er virkelig glad for at vi har lykkes med vår målsetning og sender nå et rekordantall av julepakker ut til norske hjem, direkte fra norske lokale butikker. Det mangler ikke på utvalg av klær i landet vårt og det skal ikke være et behov for å handle fra utlandet, støtt heller noe lokalt! – sier Country Manager i Miinto, Jake Petersen.*

Butikkene kan allerede merket den rekordstore omsetningsveksten og påvirkningen det har hatt for moderne butikkdrift. I følge klesbutikken Stil Lagunen i Bergen:

– *Vi er en lokal klesbutikk i Bergen med egen nettbutikk via Miinto. Vi valgte Miinto fordi vi står sterkere på en stor norsk plattform fremfor å starte vår egen nettbutikk. På den måten kan vi fokusere på å levere de beste kundeopplevelsene i butikk, så vel som på nett via Miinto. Trafikken og omsetningen vi får har vært helt fantastisk og virkelig hjulpet oss å nå ut til flere kunder rundt om i landet. Vi har en masse lojale kunder og ønsker at de skal få muligheten til å si «ja takk, begge deler» til fysisk handel som netthandel, i stedet for å måtte velge enten eller. Ekstra inntekten vi får fra Black Friday salget på nett er omsetning vi ellers aldri ville fått på egenhånd og det er vi veldig takknemlige for,* sier butikken Stil Lagunen i Bergen.

Ifølge Miinto er dialogen med butikkene og merkevarene selve oppskriften til årets suksess:

*– Vi har hatt en tett dialog med alle våre partnere gjennom året. Dette har skapt felles læring og blitt særdeles viktig i arbeidet for å øke nettsalget til butikkene. Jeg legger ikke skjul på at det kan være utfordrende å lage en felles plan og logistikk for hundrevis av norske klesbutikker, men konkurransefortrinnet vi får gjennom den unike lokalkunnskapen er gull verdt. Vår jobb er å gi butikkene så gode verktøy, muligheter og kunnskap som overhodet mulig for å oppnå suksess på nett, tallene så langt viser at vi er på rett vei. Vi har investert tungt i markedsføring og teknologi det siste året for at lokalt næringsliv skal få det absolutt beste. Dette medfører mer presis analyse av etterspørsel, forbedret brukeropplevelse, avansert annonsering og økt rådgivning til butikkene. Resultatene av dette arbeidet høster vi nå, sier Markedssjef i Miinto.no, Jan Hagen.*

***//***

***Statistikk:***

**Black Friday 2017 vs. 2018**

* Miinto’s omsetning er over doblet fra 2017 til 2018
* Antallet lokale butikker tilknyttet Miinto er nå blitt hele 1600
* Investering i digital markedsføring er økt med over 50% det siste året
* Antallet utviklere og tech-ansatte har økt dramatisk og står nå for en tredjedel av ansatte totalt.
* Miinto har i dag over 120 ansatte fordelt på syv land; Norge, Danmark, Sverige, Nederland, Belgia, Polen, og Sveits.