

RB
RASKEBRILLER

Invitasjon til å bli
medeier av Raskebriller



Bli en del av Raskebriller

I løpet av bare tre års aktiv drift har Raskebriller solgt over 80 000 briller og oppnådd en ekstrem vekst. Dette har resultert i betydelige markedsandeler og en sunn, lønnsom drift. Til tross for dette, har ikke selskapet vært i stand til å utnytte det enorme potensialet og etterspørselen fra våre kunder grunnet kapitalmangel.

Vi inviterer derfor våre kunder til å bli med på eventyret fremover som medeiere, som i gjengjeld vil gjøre at vi kan møte våre kunders behov og videreutvikle merkevaren.

Action

Over 17.000 solgte par





Nøkkeltall for 2023

Det siste året har vært et svært godt år for Raskebriller og endte med et positiv resultat på rett under millionen. Dette som følge av en rekke operasjonseffektiviserende tiltak og en stor, lojal kundebase.

5 609'

Salg eks. mva.

+ 931'

Resultat før skatt

12 000 +

Ordre

15 000 +

Briller solgt

Vi lever av fornøyde, lojale kunder

Vi har siden start alltid hatt våre kunder og produkter i fokus. Gjennom nøye valgte produsenter sørger vi for at alle våre briller er av god kvalitet, i tillegg til en dedikert kundeservice-avdeling som gir våre kunder den beste kjøpsopplevelsen.

4.75 / 5

Stjerner i snitt
fra våre kunder

90%

Ordre levert på dør
innen 3 virkedager

18%

Tilbakevendende
kunder

3%

Returer



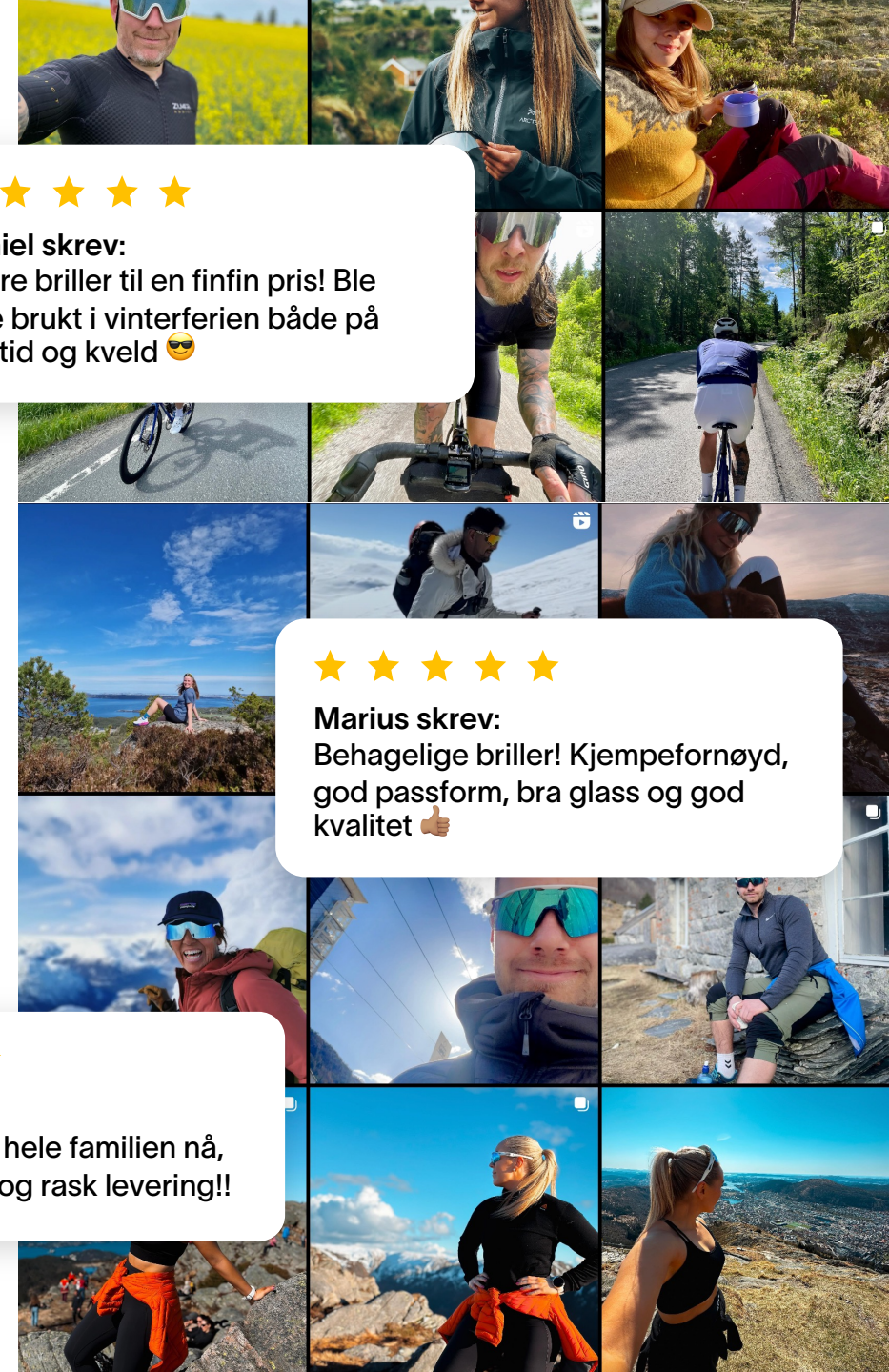
Daniel skrev:
Supre briller til en finfin pris! Ble
mye brukt i vinterferien både på
dagtid og kveld 😎



Marius skrev:
Behagelige briller! Kjempefornøyd,
god passform, bra glass og god
kvalitet 👍



Frida skrev:
Har kjøpt briller til hele familien nå,
alltid god service og rask levering!!



Tidligere og nåværende samarbeidspartnere

Raskebriller er ikke bare populære hos folk flest, men også hos store organisasjoner, festivaler og brands. I løpet av fire år har vi hatt mange kommersielle og storslagne samarbeid med kjente merkevarer.



THOMMESSEN

Nordea

SLOTTSFJELL



REK M
NIGHTLIFE PROFESSIONALS

HH HØVIK HØRSEL



CBK



° CELSIUS
LIVE FIT

uponor

BRUN OG BLID



GlitreNett



SPEKEBUA
FIRMAGAVER
Gaver, profilprodukter og logoer!

Trofaste følgere og medlemmer

Ved å fokusere på kundeengasjement og tett samhold med våre følgere i sosiale medier, har vi opparbeidet oss en bunnsolid følgerskare, samt over 25 000 medlemmer i vårt lojalitetsprogram, Fast Club.

 30 000

Følgere Facebook

 15 000

Følgere Instagram

 66 000

Kontakter

 26 300

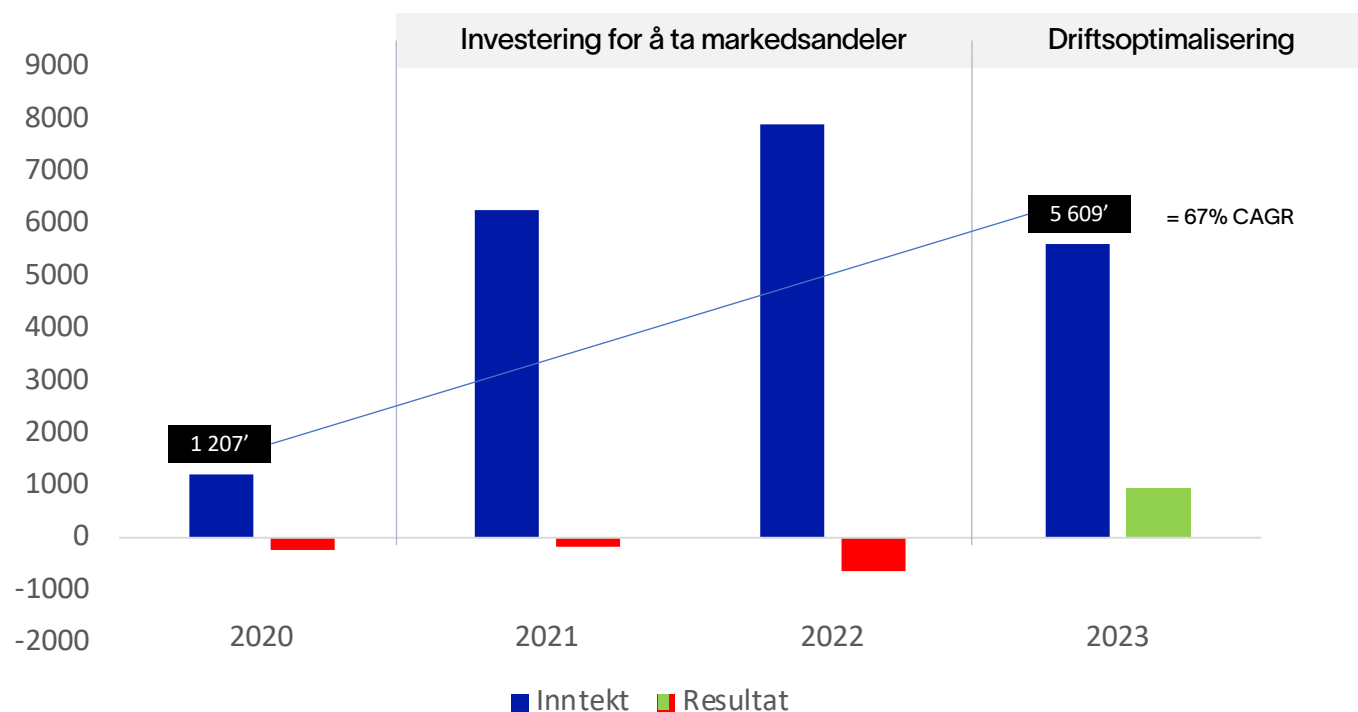
Abonnenter E-post

 6 400

Abonnenter SMS

Historisk utvikling

Siden oppstart har vi bevisst investert i tiltak for å øke markedsandelene våre, noe vi lykkes med. I 2023 besluttet vi å snu på driften fra negativt resultat til lønnsomhet gjennom operasjonseffektiviserende tiltak, noe vi også lykkes med. Fremover skal vi fokusere på lønnsom vekst.



Fusion

Over 14.000 solgte par



Planer for fremtiden

Vår erfaring med drift av selskapet har gitt oss gode forutsetninger for å identifisere lavthengende frukter og optimaliseringspotensiale som vi selv ikke enda har realisert.

Investere i lager og nye produkter

Vi skal investere i flere varer og nye, kule produkter for å dekke etterspørselen

Styrke vårt community

Vi skal ha tettere og oftere dialog med lojale kunder, flere fordeler til medlemmer og ambassadører.

Delta på flere fysiske eventer

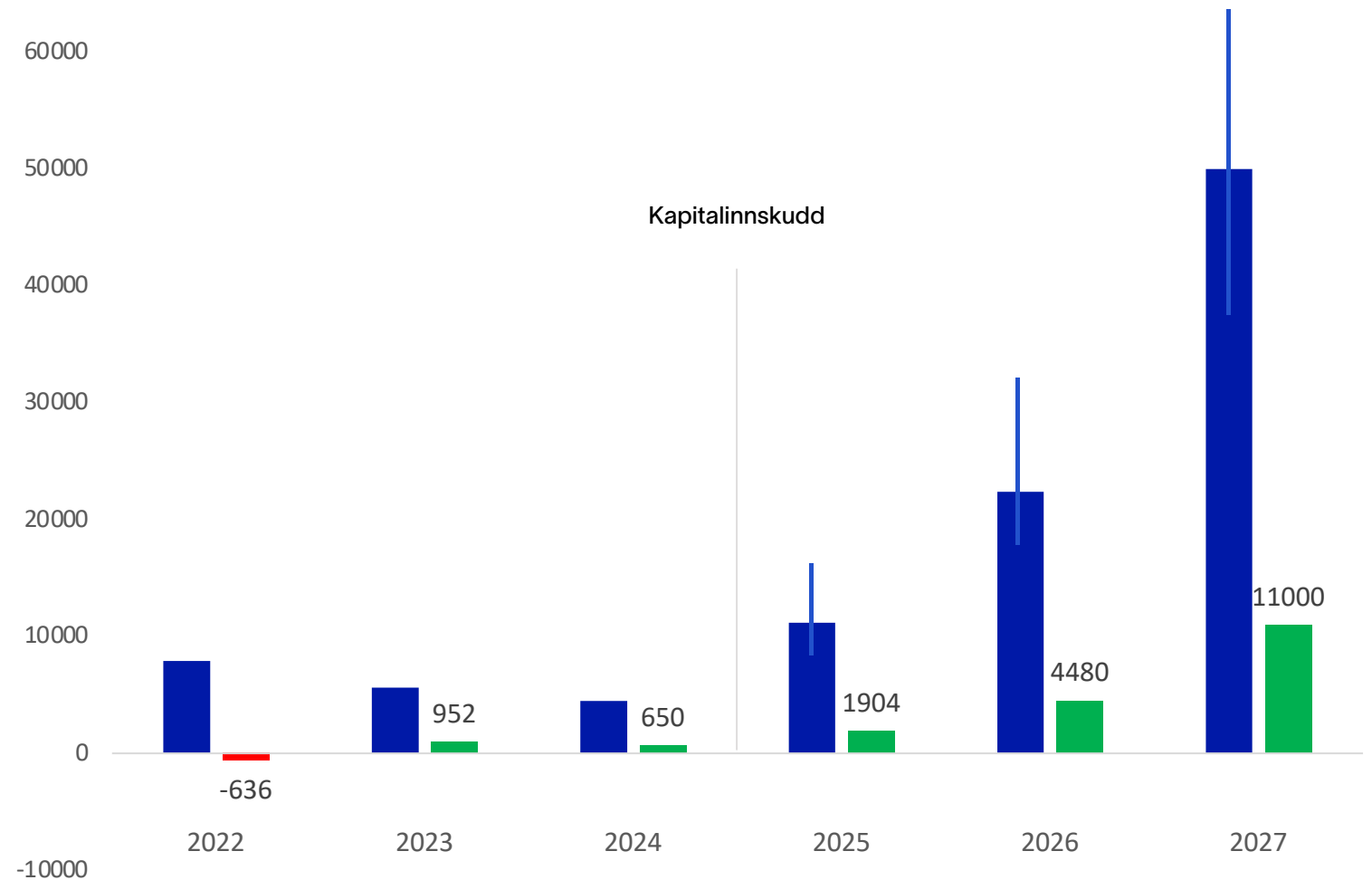
Vi skal delta på flere fysiske eventer, løp/marathon, utsalgssteder og festivaler

Øke salg til B2B og retail

Vi skal øke salg til andre eller egne butikker, samt direktesalg til bedrifter

Fremtidsprognose

Gitt en kapitalforhøyning i Q4-2024 vil vi være i stand til å omsette vesentlig mer enn vi har gjort tidligere år, i tillegg til å opprettholde lønnsomheten på grunn av de operasjonelle tiltakene vi har gjort i 23/24 for å redusere kostnader knyttet til drift.



Teamet bak merkevaren

Teamet bak Raskebriller.no består av en ledelse med svært lang erfaring innen netthandel, og har med sin kompetanse optimalisert driften



Heine Øhrling - CEO

Jurist med 10 års erfaring innen netthandel med spisskompetanse innen produktutvikling, logistikk, strategisk ledelse, sosiale medier og sourcingstrategi.



Stephan Ervik - CTO

Siviløkonom med 10 års erfaring innen netthandel, samt lang erfaring innen merkevarebygging, markedsføring, IT prosjekt- og programledelse og organisasjonsledelse.



Herman
Lagermedarbeider



Sunniva
Kundeserviceansvarlig



Synne
Lagermedarbeider



Aksjonærfordeler

I tillegg til at vi tror din investering vil gi en god økonomisk avkastning over tid, gir vi også en aksjonærrabatt som gjelder på alle kjøp på Raskebriller.no for både deg, venner og familie så lenge du er eier. Rabattene trekkes fra gjeldende priser på nett.

Investering (kr)	Rabatt
10 000 – 25 000	20% rabatt
25 000 – 50 000	25% rabatt
50 000 – 100 000	30% rabatt
100 000 – 150 000	35% rabatt
Over 150 000	40% rabatt

Vil du bli med på reisen?

Dersom du ønsker å bli med på reisen og synes dette virker som en spennende investering oppfordrer vi deg til å fylle ut interesseskjemaet gjennom linken under.

Merk at dette kun er for å kartlegge interesse for selskapet og er ikke bindende. Vi vil kontakte alle interessenter med tegningsblankett og mer informasjon rundt investeringen på et senere tidspunkt.

Minimumsinvesteringen er 5 000 NOK.

<https://www.raskebriller.no/pages/investor>



RB
RASKEBRILLER