

iHunt Technology Import-Export SA
CUI RO3418445 J29/330/2015
Str. Rudului, nr. 162, Ploiești, PH



Comunicare privind evoluții recente și așteptări viitoare

- răspunsuri la întrebările comunității de investitori „Investitori Fără Frontiere” –

Împărtășim, mai jos, cu investitorii și alte părți interesate, răspunsurile conducerii iHunt Technology Import Export S.A. la solicitarea de informații suplimentare privind afacerea din partea comunității de investitori.

1. Cum au mers vânzările de Black Friday?

Campania Black Friday 2022 s-a finalizat cu rezultate similare anului 2021 pe platforma proprie iHunt.ro, în timp ce segmentul B2B și B2C extern a cunoscut vânzări în scădere față de anul trecut, un an cu vânzări record pentru iHunt.

Datele financiare vor fi publicate în conformitate cu legislația în vigoare, în raportul Q4 2022.

Prognoze 2023

2. Cum vedeți sectorul în care activați în 2023?

3. În condiții de scădere economică, posibilă recesiune, cu ce game de produse încearcă HUNT să scadă mai puțin decât piața?

4. Cum poate afecta o posibilă recesiune și scăderea puterii de cumpărare? Dacă urmează, vă concentrați doar pe creșterea de marketshare?

5. Pe ce va axați mai mult în 2023? Produse noi sau rezolvarea problemelor produselor existente? Review-uri negative pentru multe dintre produse - calitate slabă)?

Este o perioadă instabilă, însă ne așteptăm la un 2023 similar cu anul curent în vederea telefoanelor mobile și smart-home. Prognozăm ca nișa dispozitivelor rezistente și a echipamentelor dedicate vehiculelor electrice să continue pe un trend ușor ascendent, în timp ce soluțiile de management energetic și cele de energie verde să crească puternic.

Suntem pregătiți cu noi categorii de produse importante, adecvate problemelor curente menite să continue creșterea accelerată a companiei.

Așa cum am confirmat de-a lungul timpului, iHunt este o companie dinamică, cu puternice legături cu furnizorii și fabricile relevante, iar pentru a contracara un posibil scenariu pesimist, ne-am adaptat cu noi categorii și linii de business inovatoare, care vor fi dezvăluite, din motive de protecție concurențială, la momentul potrivit.

De asemenea, plasarea iHunt în categoriile entry-level cât și “cel mai bun preț din piață” pentru categoriile medii și superioare, diminuează efectele negative ale scăderii puterii de cumpărare.

Creșterea brand-ului nu poate veni fără un efort constant în vederea creșterii calității produselor și a satisfacției clientului. Monitorizăm indicatorii importanți privind serviciile cât și rating-uri acordate de către clienți în permanență (4.5/5 ratingul mediu acordat de clienți în urma chestionarelor post-comanda: August – Decembrie 2022).

6. Întrebări legate de marketplace: câți utilizatori există (clienți), câți vânzători, evoluție față de anul precedent? Ce se face pentru a dezvolta marketplace?

Dezvoltarea in-house a platformei iHunt Marketplace a pornit la începutul anului 2021, într-o perioadă în care vânzările online au cunoscut creșteri și rezultate excelente. Platforma a devenit live, în varianta BETA, pentru 100 de selleri și aproximativ 8.500 produse aprobate.

Deși dezvoltarea proiectului marketplace rămâne un obiectiv pe termen lung pentru strategia de creștere a iHunt, pe termen scurt, compania a reorientat eforturile echipei către noi oportunități, domenii și game de produse cu impact mai rapid și mai puternic, adaptate circumstanțelor actuale.

7. Care este valoarea mărfii nevândute, dar intrate în stoc mai mult de 6 luni

Cifre privind stocurile se pot găsi în raportul pe Q3, publicat pe 17 Noiembrie.

Rotația mai lentă a stocurilor este o consecință asumată, în urma măsurilor de protecție adoptate începând cu situația generată de pandemie și continuată până în prezent. De asemenea, am analizat facilitați de producție și în afara Chinei.

Dacă în anul 2020 supra-stocurile au fost menite să prevină crize de materii prime, componente și probleme logistice (iHunt a avut zero întreruperi în lanțul de aprovizionare), în anii următori vorbim despre deal-uri importante, cursuri valutare avantajoase, s.a.m.d.

Stocurile mărite au fost în cazul produselor de tip “hot sell” sau cu performante financiare importante.

8. Când vom avea preview BVC2023

Ne dorim să publicăm un BVC cât mai rapid cu putință, însă, este foarte important pentru noi să venim în fața investitorilor cu o imagine clară și cât mai corectă asupra cifrelor bugetate pentru anul 2023. Contextul în care ne aflăm ridică încă multe incertitudini, astfel că ne propunem să

analizăm cât mai multe date atât despre evenimentele anului curent, cât și despre influențele acestora ce se vor resimți anul viitor asupra sectorului în care activăm.

9. Ce se mai aude cu magazinul de buy-back SH pentru produsele iHunt

Cu toate că energia dezvoltării a fost redirecționată temporar în favoarea creșterii brandului iHunt prin pătrunderea pe noi piețe "hot" pentru fructificarea oportunităților momentului actual, platforma de vânzări online SH, asemenea platformei Marketplace, este privită ca un viitor vector de creștere al afacerii pe un orizont îndelungat.

Proiectul platformei poate fi continuat, atunci cand circumstanțele vor fi cele adecvate, următoarele etape de dezvoltare vor fi anunțate public pe măsura implementării acestora.

IHUNT TECHNOLOGY IMPORT EXPORT S.A.

Dl. HRISTEA Vlad Mihai

Director General

