**Spółka Dadelo S.A. w I półroczu 2022 roku odnotowała ponad 40% wzrostu przychodów ze sprzedaży**

**Dadelo S.A. osiągnęło w pierwszej połowie tego roku rekordowe wyniki w sprzedaży, które wyniosły 60,852 mln zł. Wysoka sprzedaż rowerów w pierwszym półroczu była rezultatem dokładnej analizy trendów rynkowych i sprzedaży we wcześniejszych okresach. Do wyniku przyczyniło się również dobre przyjęcie rowerów z marek własnych Unity oraz Oxfeld, które cieszą się dużym zainteresowaniem klientów od początku roku.**

Zwykle uzyskujemy mniej więcej po połowie przychodów w każdym z półroczy, z tym że w pierwszej połowie roku nieco lepiej sprzedają się rowery, a w drugiej reszta asortymentu. Uwzględniając dane sprzedażowe z kolejnych okresów, jesteśmy bardzo blisko zwiększenia przychodów r/r o ok. 50%. Natomiast w porównaniu do 2020 r. podwoimy je. Pomimo tego, że rok 2022 okazał się bardzo trudnym okresem dla całej branży, z racji znacznego pokrycia zapotrzebowania na rowery w latach ubiegłych oraz kilkudziesięcioprocentowych wzrostów cen artykułów rowerowych – mówi Jacek Zieziulewicz, Członek Zarządu Dadelo ds. sprzedaży.

W pierwszej połowie tego roku w strukturze sprzedaży największy udział miały części rowerowe 28%, rowery 27%, akcesoria 23%, odzież i obuwie 19%, pozostałe 3%. Wszystkie oferowane kategorie odnotowały dynamiczne wzrosty w porównaniu do roku poprzedniego.

Celem nadrzędnym Spółki realizowanym przez Zarząd jest dynamiczne zwiększanie udziałów na dużym i obiecującym rynku rowerowym. Dlatego właśnie tegoroczne działania Spółki są w istotnym stopniu nastawione na pozyskanie nowych klientów. W wyniku tych decyzji zrealizowana została w telewizji, kinach i internecie bardzo szeroko zakrojona kampania reklamowa.

Jesteśmy usatysfakcjonowani wynikami naszych działań marketingowych. Zaplanowana kampania reklamowa rozpoczęta w kinach (w kwietniu) i telewizji (w maju) była ewenementem w branży i widzimy bardzo pozytywny wpływ na sprzedaż w czasie jej trwania, ale także w kolejnych okresach – komentuje Jacek Zieziulewicz. Pomimo zakończenia niektórych form promocji, sprzedaż utrzymuje się na bardzo wysokich poziomach, nieobserwowanych w roku ubiegłym. Jednocześnie udaje się utrzymać marżę, która może pozwolić na uzyskanie lepszych wyników w drugim półroczu względem porównywalnego okresu w roku ubiegłym.

**Rozwój Spółki w pierwszym półroczu i plany na przyszłość**

Dobra sytuacja płynnościowa Spółki pomaga w skupowaniu towaru z wyprzedzeniem po niższych cenach – mimo zbliżającego się schyłku sezonu magazyny Dadelo wypełnione są prawie w 100 proc. – co pozwala uzyskiwać marże wyższe niż u konkurentów. Stałe poszerzanie dostępnego asortymentu to również jeden z celów Spółki – na koniec czerwca 2022 roku liczba dostępnych produktów w sklepie przekroczyła 30 tysięcy.

Rozwój własnych marek rowerów, na który obecnie stawia Spółka, jednocześnie zapewnia wysoką marżę i możliwość oferowania najlepszych cen. Dla przykładu: model roweru marki własnej może kosztować ok. 2,3 tys. zł, gdy cena modelu o podobnej specyfikacji innej marki może wynosić nawet 3,5 tys. zł.

Dodatkowym impulsem marketingowym i sprzedażowym w niedługim czasie będzie otwarcie pierwszego stacjonarnego sklepu rowerowego Spółki. Przesunięcie otwarcia na początek przyszłego sezonu przyczyni się do opóźnienia kosztów stałych oraz zakończenia, przed uruchomieniem sklepu, wewnętrznych prac rozwojowych budujących model omnichanelowy w obszarze IT.

*\*Wypowiedzi Jacka Zieziulewicza, Członka Zarządu ds. sprzedaży została zaczerpnięte z wywiadu „Dadelo ma patent na ekspresowy wzrost”, który opublikowany został na portalu www.pb.pl. 19.08.2022.*