

## Papillys försäljningsstrategi fortsätter – flera nya avtal ingångna

**Papilly fortsätter sin strategi på sitt unika preventiva program för att motverka stress och psykisk ohälsa. Sedan årsskiftet har cirka 20 nya kundavtal ingåtts till ett sammanlagt värde om cirka 0,7 miljoner kronor.**

Avtalen har ingåtts med aktörer inom såväl privat som offentlig sektor. Försäljningsarbetet stöts av det återförsäljarnät som Papilly byggt upp, där i dagsläget cirka 30 personer hjälper till i bearbetningen av företag.

Parallellt med B2B-bearbetningen fortsätter också arbetet med att öka försäljningen mot konsument (B2C) genom tidigare kommunicerat samarbete med TV4 och via annonsering i sociala medier. Genom TV4-avtalet har cirka 20 miljoner tittarkontakter fått vilket därmed stärker bolagets kännedom väsentligt.

”Jag är nöjd att kunna konstatera att Papilly ingått ett flertal nya avtal sedan årsskiftet och att vi stärkt vår kännedom i marknaden. Något vi kunnat konstatera sedan vi implementerat den nya försäljningsstrategin, med fokus på både företag och konsument, är att det finns en viss övrig i marknaden att investera i produkter likt vårt stresshanteringsprogram. Cykeln från intresse till investering är därmed cirka 1-4 månader – men de allra flesta vi kommer i kontakt med bestämmer sig för att köpa produkten”, säger Peter Ekmark, VD för Papilly.

En av Papillys nya kunder är Mielindgruppen.

”Vi har valt att investera i Papillys program för att det känns som ett modernt verktyg att använda när man ser att personalen behöver hjälp och det är lätt att ge till alla”, säger Jenny Edvinsson, VD Mielindgruppen.

### **För ytterligare information:**

Peter Ekmark, VD

0707-10 48 44

E-post: [peter.ekmark@papilly.com](mailto:peter.ekmark@papilly.com)

### **Papilly**

*Papillys interaktiva och banbrytande program utvecklas i samarbete med ledande forskare och experter från bland annat Karolinska Institutet och Stressforskningsinstitutet. Syftet är att skapa lättillgängliga och effektiva verktyg som förebygger stress och ökar välmåendet. Genom Papillys vetenskapligt utprovade webb-program kan stressrelaterad ohälsa effektivt förebyggas vilket bidrar till välmående medarbetare, minskade kostnader och ökad lönsamhet.*

*Denna information är sådan information som Papilly AB är skyldigt att offentliggöra enligt EU:s marknadsmissbruksförordning. Informationen lämnades, genom ovanstående kontaktpersons försorg, för offentliggörande den 4 april 2018 kl. 08.30 CET. Bolagets aktie är noterad vid NASDAQ First North. Bolagets Certified Adviser är Eminova FK.*