

## Nyhetsbrev: Appspotr signerar kundavtal i två nya marknadsvertikaler

**I tidigare nyhetsbrev har Appspotr meddelat att man under 2021 kommer att öka och bredda försäljningen mot fler marknadsvertikaler där adaption och mognaden är hög för att utveckla appar med low code plattformar. Två av de marknadsvertikaler som nu öppnats upp är byggbranschen och detaljhandeln där de första kunderna nu signerats.**

För hantverkare som ständigt är i rörelse och ute på uppdrag har smartphonen idag en avgörande betydelse. Fortfarande sker mycket kommunikation via talsamtal men behovet av att jobba mobilt via appar ökar starkt. Allt ifrån intern användning för uppdragsbeskrivningar, rapportering, jour och övrig kommunikation men även extern användning t ex för beställningar av material från leverantörer till byggsplatsen. Efterfrågan ökar också i att kunna ge uppdragsgivaren möjlighet att på ett smidigt sätt uppleva, välja och beställa material från utvalda leverantörer.

Inom detaljhandeln är behovet av appar stort för att på ett effektivare sätt nå ut, skapa lojalitet och bygga kundrelationen i ett läge då konkurrensen från rena online-aktörer blir tuffare. Appen erbjuder en nära och personlig kommunikationskanal där kunden själv väljer vilken typ av erbjudanden som önskas och hur ofta dessa ska tas emot. Appen ger den fysiska butiken möjlighet att erbjuda en modern och uppdaterad shoppingupplevelse.

Appspotr 3 gör det möjligt att lösa hela kommunikationsbehovet i smartphones och surfplattor genom olika skraddarsydd appar på ett snabbt och kostnadseffektivt sätt. Att kunna producera och leverera olika typer av appar som efterhand kan ändras och uppdateras är en förutsättning för dagens digitala samhälle och näringsliv där behoven över tiden varierar i kundbehov, användarnytta och integrerade affärssystem. Appspotr 3 ger den flexibilitet och kontroll som krävs för att kunna anpassa behoven efterhand som de skiftar.

Typiska appar där behov finns inom byggbranschen:

- Jourappar där hantverkare kan fördela uppdrag mellan olika entreprenörer efterhand som uppdrag kommer in
- Byggprojektappar som fungerar som en hub för varje byggprojekt där uppdragsgivare kan beställa uppdrag och tilläggstjänster under byggprojektets gång, beställa material från utvalda integrerade partners etc och att kunna skicka ut notiser om att lämna nycklar, vattenavstängning mm.
- Verksamhetsappar som löser hela kommunikationsbehovet för personal och konsulter så att anställda hantverkare får uppdragsbeskrivningar och rapporterar direkt på bygget med integration till existerande it-system och andra enterprenörers/underleverantörers system.

Typiska appar där behov finns inom detaljhandeln:

# Appspotr

- Kundklubsappar för både kedjor och lokala handlare som ger möjlighet att nå ut med kampanjer, rabattcheckar och personliga erbjudanden till sin unika målgrupp vid exakt rätt tidpunkt genom pushnotiser eller låta kunder lägga beställning på en varukasse för avhämtning.
- Mobilt intranät för att nå ut med information och instruktioner till personalen och på ett enkelt sätt lösa tidsrapportering, rutiner, personalhandbok mm. En app är ett effektivt sätt att nå ut till både fast anställd personal och timanställda på butiksgolvet.
- Lager och inventering, med hjälp av mobilens streckkodsläsare och integration till befintliga system genom api:er skapas i Appspotr 3 skräddarsydda nyttoappar som effektiviserar interna processer och sparar tid och pengar

Appspotr 3 plattformen tillgodoser alla de behov som finns för att lösa dagens behov för byggbranschen och detaljhandeln. Plattformen är tillräckligt intuitiv för att alla ska förstå utan att ha förkunskaper inom apputveckling. Idag vill ingen ödsla dyrbart tid på att sätta sig in i krångliga IT-system. Samt att man åtnjuter fördelen av det partnersätverk som finns knutna till Appspotr 3 plattformen för att vid behov ta hjälp att vidareutveckla appar när behov uppstår.

Några de första avtal som nu skrivits inom Byggbranschen är med Västerås Kakel och Byggservice och Edlunds Kakel, Kliniker & Byggservice, Norrson Bygg och inom Detaljhandeln har avtal skrivits med ICA Osby och där man i koncernen sedan tidigare har kundavtal med bl a ICA 24, ICA Supermarket Staffanstorp och ICA Gärdet.

Potentialen i båda marknadsvertikalerna är hög. Bara i Sverige finns 110 000 stycken företag inom byggindustrin och sysselsätter 327 000 personer. Inom den svenska handeln finns över 100 000 företag fördelade mellan detalj- och partihandel där detaljhandeln står för en majoritet av dessa, cirka 60 procent. Tillsammans sysselsätter detalj-och partihandeln drygt 510 000 personer, varav 294 000 personer inom detaljhandeln.

Av konkurrensskäl kommenteras inte de specifika avtalen i övrigt. För tillfället anses inte de enskilda affärerna vara av väsentligt finansiellt värde.

Appspotrs säljorganisation bearbetar kunder (direktkunder och samarbetspartners) som har ett minst potentiellt framtida värde i Appspotr på 100 000 SEK i årligt återkommande licensintäkter (ARR\*) i plattformen. Inom vertikalerna bygg- och detaljhandeln bedöms det potentiellt framtida värdet i Appspotr ligga på mellan 50 000 - 100 000 SEK i årligt återkommande licensintäkter, dvs spannet sträcker sig något lägre då det finns en större volym och bredd av småföretag som framgångsrikt går att bearbeta inom dessa marknadsvertikaler.

## **Kommentar från vd, Appspotr Patric Bottne:**

- Som vi tidigare meddelat kommer vi under 2021 öka bearbetningen av fler marknadsvertikaler. Byggbranschen och Detaljhandeln är två typiska branscher som präglas av mobilitet och mycket personal av olika kategorier i verksamheten och där behovet av digitalisering med hjälp av appar är stor. Vi ser stort potential att etablera oss i dessa två vertikaler. Byggindustrin är helt ny för oss att bearbeta medans detaljhandeln är en vertikal där vi har kunder sedan tidigare. Bearbetningen sker just nu genom direktförsäljning av vår egen säljkår men kommer också att breddas med försäljning genom partners som äger kanaler och kunder inom dessa marknadsvertikaler efterhand.



\*Annual Recurring Revenue

**För ytterligare information, kontakta:**

Patric Bottne, VD Appspotr AB (publ)

Mobil: +46 701 46 61 89

E-post: [patric@appspotr.com](mailto:patric@appspotr.com)

**Om Appspotr**

Appspotr erbjuder en plattform med en rik uppsättning verktyg för utveckling och publicering av professionella appar till iOS, Android och webben. Plattformen används av återförsäljare och partners som säljer skräddarsydda appar och färdiga appkoncept som en tjänst till slutkunder inom näringsliv, offentlig sektor och organisationer. Plattformen säljs också direkt till storkunder som har behov av att utveckla och distribuera interna appar inom den egna organisationen. I Appspotr koncernen ingår också Appsales som är en återförsäljare och agerar likt en sådan men tillför också sälj och marknadskunskap till Appspotr. Moderbolaget Appspotr AB har sitt säte i Göteborg. Dotterbolaget Appsales Sweden AB har sitt säte i Stockholm.