

Marknadsuppdatering

Nedan redovisas en uppföljning på nyckeltal för februari i den pågående värvningskampanjen mot volymkunder och partners samt information om framtida nyckeltal och rapportering.

När resultatet av den pågående värvningskampanjen mäts för februari visar denna att statistiken från november, december, januari nu är 10,5 stycken signerade kundavtal i snitt på en (1) säljare och månad, vilket uppfyller målen i de nyckeltal för värvningskampanjen som Bolaget satt upp.

Under januari, som hade två veckor i effektivt säljarbete p g a juledighet och uppstart på året, blev snittet 5 stycken signerade kundavtal på en (1) säljare. I februari blev snittet 14 stycken signerade kundavtal på en (1) säljare.

Totalt har nu den pågående värvningskampanjen under november till februari givit 42 stycken signerade kundavtal mätt på en (1) säljare. Genomsnittet av antal appbundles* (iOS/Android/PWA app) per avtal är 12 stycken.

Dessa 42 stycken avtal innehåller en av kunden avtalad estimerad behovsvolym av appar de närmaste 12 månaderna som totalt representerar en potentiell månatlig återkommande licensintäkt (MRR**) på 388 344 kronor vid 100% utfall av estimerad volym. Detta ger en potentiell årligt återkommande licensintäkt (ARR***) på 4 660 128 kronor förutsatt att avtalens behovsvolym av appar inlöses till 100%. MRR och ARR växer ackumulerat för varje månad enligt SaaS affärsmodellen som bolaget arbetar efter.

Att avtalens behovsvolym av appar inlöses till 100% påverkar bolaget till stor del själva resultatet av genom Customer Development & Success organisationen som hjälper kunderna att uppnå sina mål i avtalen. Chefen för Customer Development & Success Stefanos Papaioannou har sedan 1 mars påbörjat sin anställning i Appspotr och arbetet med denna process.

Vi kan konstatera att nyckeltalen i värvningskampanjen mot volymkunder och partners nu är stabil och växande. Distributionsstrategin i Appspotr innehåller flera säljkanaler. Utöver värvningskampanjen med direktförsäljning mot volymkunder och partners bedrivs också onlineförsäljning och partnerförsäljning av white label mot strategiska samarbetspartners.

Det samlade resultatet av försäljningen genom dessa säljkanaler resulterar varje månad i ökande marknadsandelar i de marknadsvertikaler man bearbetar samt ett växande antal appar som börjar byggas i plattformen.

Det växande antalet byggda appar kommer också resultera i att konverteringen till betalande appar ökar. När kritisk massa uppnåtts i marknadsandelar och byggda appar, samt tillväxt av betalande appar i plattformen så flyttas sedan fokus till att öka snittintäkt per kund.

Nyckeltal som bolaget följer

- Tillväxttakt antal byggda appar i plattformen
- Konverteringsgrad betalande appar i plattformen
- Tillväxttakt ARR
- Snittvärde per kund



ARR är Appspotrs viktigaste finansiella nyckeltal. Det visar värdet av avtalsintäkterna de kommande 12 månaderna. Eftersom kunderna tenderar att stanna länge så har varje ny ARR-krona ett högt värde.

Bolagets ambition är att börja rapportera ARR i kommande delårsrapporter. Nyckeltal från värningskampanjen som rapporterats hittills kommer inte längre att redovisas isolerat då det inte visar hela värdet i den samlade försäljningen från alla säljkanaler i ARR.

*Appbundle är ett paket av totalt tre (3) olika appar, en (1) för iOS + en (1) för Android + en (1) för PWA som man bygger och publicerar på Appspotr 3.

**Monthly Recurring Revenue

***Annual Recurring Revenue

För ytterligare information, kontakta:

Patric Bottne, VD Appspotr AB (publ)

Mobil: +46 701 46 61 89

E-post: 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.