

Rekordstark orderingång i november

Appspotrs nyligen förvärvade dotterbolag Appsales hade sin bästa orderingång någonsin i november.

Appsales säljkår tecknade nya avtal värda totalt drygt 1,7 miljoner kronor under månaden.

– Det finns en stark efterfrågan på appar hos företag och organisationer för kommunikation med anställda och närstående som i allt större utsträckning kommunicerar uteslutande via appar i mobilen. Lanseringen av Cyan som fokuserar detta område har inneburit ett ytterligare ökat intresse för tjänsten och november blev en rekordmånad avseende orderingång. Nu siktar vi på att öka säljkåren så att vi kan höja tillväxttakten, kommenterar Carsten Sparr, vd för dotterbolaget Appsales.

– Det är väldigt glädjande att Appsales behåller sitt fina momentum. Just nu jobbar vi hårt med att bygga klart de sista delarna av plattformen så att leveransen av Appsales appar till kund kan skalas upp ordentligt. När det är klart har vi inte längre några flaskhalsar för vår tillväxt, säger Patric Bottne, vd för Appspotr.

Förklaringar

Orderingången består av uppstartsavgifter och abonnemangsavgifter. Uppstartsavgifterna faktureras när appen levereras medan abonnemangsavgifterna faktureras löpande efter kundens önskemål, oftast kvartalsvis eller årsvis. Just nu är leveranstiden ungefär tre månader.

Det tidigare rekordet för orderingången var ungefär 1,2 miljoner kronor.

För ytterligare information, kontakta:

Patric Bottne, VD Appspotr AB (publ)

Mobil: +46 701 46 61 89

E-post: patric@appspotr.com

Om Appspotr

Appspotr är en koncern som dels tillhandahåller en plattform för att bygga tjänster baserade på native appar och dels färdiga appkoncept med tillhörande tilläggstjänster för olika branscher och vertikaler. Moderbolaget Appspotr AB har sitt säte i Göteborg. Dotterbolaget Appsales Sweden AB har sitt säte i Malmö. Det delägda dotterbolaget Appspotr Asia har sitt säte i Hongkong.