



Nyhetsbrev, Göteborg den 3 februari 2021

Nyhetsbrev: Appspotr öppnar upp försäljning mot fler marknadsvertikaler

Under 2021 kommer Appspotr öka och bredda försäljningen mot fler marknadsvertikaler där adaptation och mognaden är hög för att utveckla appar med low code plattformar. En av de marknadsvertikaler som nu öppnas upp är Hälsa & Skönhet.

Trenden där skräddarsydda appar byggs och distribueras via low code plattformar ökar inom alla branscher. Marknaden för low code är inne i en standardiseringsfas där alla företag och organisationer implementerar low code för att hantera delar av sin produktion av appar. Denna trend har accelererat under 2020 och bedöms av marknadsanalytiker ha en tillväxttakt på över 30% årligen fram tills 2030. Det handlar om appar för både intern användning för anställda inom den egna organisationen likväl för extern användning mot kunder och leverantörer. Appspotr 3 plattformen tillgodoser alla de behov som finns för att hantera information, kommunikation och transaktioner via appar i smartphones och surfplattor oavsett målgrupp.

Bland alla de marknadsvertikaler som nu ska öppnas upp i Appspotrs försäljning är Hälsa & Skönhet en av de branscher som identifierats där behovet är stort av appar byggda med low code verktyg. Branschen omsätter miljardbelopp och växer kraftigt. Behovet av att kommunicera med både anställda och kunder ökar. Med Appspotr 3 kan företag i branschen leverera de appar man har behov av till rätt pris, kvalitet och snabbhet samt åtnjuta fördelen av det nätverk av partners som finns knutna till Appspotr för att ta hjälp att vidareutveckla appar när behov uppstår.

En av de kunder inom Hälsa & Skönhet där ett första avtal skrivits är Frida Selkirk Nailstyling som är en av Sveriges mest exklusiva och kända nagelkedjor. En fortsatt satsning mot denna marknadsvertikal påbörjas nu.

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.

Kommentar från vd, Appspotr Patric Bottne:

- Vi kommer under 2021 växa vår försäljningsorganisation för att öka bearbetningen av fler marknadsvertikaler. Viss del av dessa marknadsvertikaler kommer vi att bearbeta själva och andra kommer vi bearbeta tillsammans med samarbetspartners som äger kanaler och kunder där efterfrågan på low code plattformar är stor. Just nu är detta lite av ett lyxproblem, efterfrågan på low code är anmärkningsvärt hög just nu inom alla branscher, så i nuläget kan vi välja ut de sektorer där vi ser snabbast potential för vår affär. Hälsa & Skönhet är en typisk sådan bransch. Det finns en stor bredd av olika slags företag inom denna bransch och tillväxten är stark. Frida Selkirk är en känd profil från TV och nagelbranschen och det är kul att hennes bolag väljer Appspotr 3.

*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.