

Northern CapSek Ventures portföljbolag Itatake satsar brett med unik spets på snabbväxande spelmarknad

Med det flerfaldigt prisbelönta spelet Gumslinger, med över tio miljoner nedladdningar, som flaggskepp i en portfölj av flera högkvalitativa "casualspel" växlar Northern CapSek Ventures AB:s ("CapSek") portföljbolag Itatake upp och satsar brett på en fortsatt snabbt växande mobilspelmarknad. Läs Emergers artikel om Itatake och intervju med vd Thomas Wedin.

Northern CapSek Ventures portföljbolag Itatake är en spelutvecklare av så kallade "casual" och "hypercasual" mobilspel. Bolaget når idag spelare över hela världen, med Kina som enda undantag. CapSeks ägarandel uppgår idag till 1,4%, men med det pågående förvärvet av Nordic Tech Fund CapSeks andel komma att öka till 10%.

- Det har varit en lärorik och framgångsrik resa från när vi på allvar drog igång 2017. Vi har vuxit från fem till tio personer bara senaste året och har idag åtta spel i vår portfölj. Vår strategi har gått ut på att sprida äggen och satsa brett, men samtidigt ha unika och högkvalitativa spel som får användarna att komma tillbaka. Vi vill att de ska få en unik upplevelse och känna sig omhändertagna av oss, säger Thomas Wedin, vd på Itatake.

Just genren "casualspel" vänder sig till den breda allmänheten, där finns jättar som legat på topplistorna i över fem år med över 100 miljoner nedladdningar, så det gäller för en spelstudio att hitta sin egen nisch för att slå sig in på marknaden.

- För oss har mycket handlat om att hålla en hög kvalitet samtidigt som vi satsat på att bygga ett community. Vi har idag över 165 000 följare på Instagram, och drygt 56 000 följare på TikTok. Vi har även etablerat goda relationer med både Apple och Google eftersom det är på deras plattformar vi finns, och det är viktigt att få bra exponering där. Exempelvis fick vi vara med i en acceleratorgrupp med Google, där vi var ett av 36 bolag som valdes ut av över 1500 sökande.

Idag är majoriteten av alla mobilspel gratis att ladda ned. Intäkterna kommer från köp som görs i spelet eller via annonsintäkter som antingen är frivilliga för att få belöningar, eller tvingande för att ta sig till nästa del i spelet. Itatake har prövat sig fram för att hitta den mest lönsamma strategin, där det blir en balansgång för att hitta hur mycket annonser man kan trycka på en spelare utan att förstöra spelupplevelsen.

- Branschen är i regel väldigt driven av nyckeltal, och ett centralt sådant är User Acquisition Cost (UAC), alltså hur mycket det kostar i marknadsföring att förvärva en ny spelare. Eftersom vi vänder oss helt mot konsumenter får vi även in stora mängder data om hur spelarna betar sig. Hur ofta de återkommer och hur många köp de gör, säger Thomas Wedin.

Planen framåt är att bygga en bred portfölj med många spel, snarare än att fokusera på enstaka guldkorn, för att bli ett långsiktigt lönsamt bolag. Trots den breda strategin har Itatake valt att lägga lite extra fokus på storsäljaren Gumslinger, då konverteringsgraden (användare som genomför köp inuti spelet) ligger på 5-6%, vilket är jämförelsevis högt.

- Efter framgångarna med spelen Rest in Pieces och Gumslinger har vi lärt oss väldigt mycket av vad som funkar och gör ett bra spel. Nu lägger vi 70% av vårt fokus på att ta tillvara alla våra erfarenheter i utvecklingen av vårt nästa spel, och 30% på att uppdatera vår befintliga portfölj, just för att konverteringsgraden ändå är så pass bra. Vi ska också bli ännu mer aggressiva i vår marknadsföring, vilket kommer göra återbetalningstiden för varje anskaffad kund längre på kort sikt, men förhoppningsvis leda till att vi kan bli en stor aktör med en bred spelportfölj som vi har som en vision om på några års sikt, säger Thomas Wedin.

Northern CapSek Ventures

För mer information, kontakta:

Henrik Jerner, VD Northern CapSek Ventures AB, telefon +46 76 108 65 44, e-post henrik.jerner@capsek.se

Om Northern CapSek Ventures AB

Northern CapSek Ventures AB (CapSek) är ett investmentbolag med säte i Göteborg och som investerar i tillväxtbolag, främst techbolag, med skalbara affärsmodeller. Målbolagen återfinns i södra och mellersta Sverige. Investeringar görs när affärsmodellen är bevisad och målbolaget tar in expansionskapital i en så kallad A-runda. Drivkrafter för målbolagens tillväxt är digitaliseringen av samhället, det kan vara verksamheter inom Software as a Service ("SaaS"), Internet of Things ("IoT"), Computer Gaming (datorspel) eller AI/Machine Learning ("AI/ML"). CapSek investerar i både onoterade och noterade bolag. Bolagets hemsida är <https://capsek.se>

Bolagets Mentor är Mangold Fondkommission AB som nås på ca@mangold.se eller tel: 08-503 015 50.