



appSpotr™

DELÅRSRAPPORT 1 maj – 31 oktober 2016
Information till aktieägare

APPSPOTR.COM



Bolaget i sammandrag

AppSpotr accelererade under perioden produktutvecklingen samt marknadsföring med hjälp av vår blog, våra nyhetsbrev och sociala mediekkanaler. Detta skapade en stark tillväxt av användarbasen och levererade ett starkt sista kvartal med en exceptionellt hög tillströmning av nya användare. Sammantaget har samtliga uppsatta mål för perioden uppfyllts:

- öka användarbasen
- öka antalet publicerade appar
- öka antalet premium abonnemang
- lansera och utveckla nya funktioner och moduler

appSpotr™

För perioden 1 maj till 31 okt

- Antal användare av plattformen steg under perioden med 331% till 144 182 st. Antal användare 2015-10-31 var 14 424 st.
- Antal publicerade appar steg med 196% under perioden till totalt 2 993 st publicerade appar.
- Omsättningen är fortfarande mycket blygsam och hamnade på drygt 28 000 kr (ca 80 000 kr samma period 2015).
- Resultatet för perioden hamnade på -6,39 Mkr (-1,7 Mkr). Resultatet påverkas av planerade satsningar i marknadsföring och produktutveckling.
- Periodens resultat per aktie blev -4,29 kr (-2 kr).
- Eget kapital vid periodens slut uppgick till 7,44 Mkr (3,06 Mkr per 2016-04-30) och till 4,99 kr/aktie (3,58 kr/aktie 2016-04-30).

För perioden 1 aug till 31 okt

- Ökningen av antalet användare i perioden var 102%.
- Antal publicerade appar steg med 78% under perioden till totalt 2 993 st publicerade appar.
- Omsättningen är fortfarande mycket blygsam och hamnade på drygt 20 000 kr (ungefär samma som samma period 2015).
- Resultatet för perioden hamnade på -4,59 Mkr (-1 Mkr). Resultatet påverkas av planerade satsningar i marknadsföring och produktutveckling.
- Periodens resultat per aktie blev -3,08 kr (-1,17 kr).

VD har ordet



Det senaste halvåret har varit både intensivt och spännande. Under perioden har vi tagit in ytterligare externt kapital vilket gjort att vi kunde investera i en större organisation och mer marknadsföring. Detta gav en aggressivare produktutveckling och användartillväxt än tidigare. Vi har ökat vår användarbas, ökat antalet publicerade appar, skapat mer intäkter från premiumabonnemang och haft möjligheten att med hög fart utveckla och lansera fler produktuppdateringar. Allt detta är väsentligt för att etablera en ledande teknisk och marknadsmässig position inom vår bransch.

Det har varit särskilt roligt att se att vår marknadsföringsstrategi fungerar. Vi har en riktigt bra gas/bromsförmåga när det kommer till att få in fler användare i AppSpotr med hjälp av marknadsföring på sociala medier. Vi arbetar ständigt med att vässa vår kommunikation och under perioden har vi fått se en ökad effektivitet i hur vårt annonsmaterial presterar. För stora marknader som USA och Storbritannien har vi sett en kraftigt ökande konverteringsgrad till premiumabonnenter och kostnaden per anskaffad användare (CPA) har sjunkit på flera marknader.

Vår förmåga att öka våra intäkter bedömer vi som stor. Vi har i nuläget ett begränsat utbud av funktioner och vi tar ännu inte ut särskilt höga priser på de premiumtjänster vi säljer. Men genom att vi har varit lyhörda i vad våra användare efterfrågar och samtidigt hållit ett högt tempo i att lansera nya funktioner, har vi under det senaste halvåret ökat våra intäkter om än blygsamt.

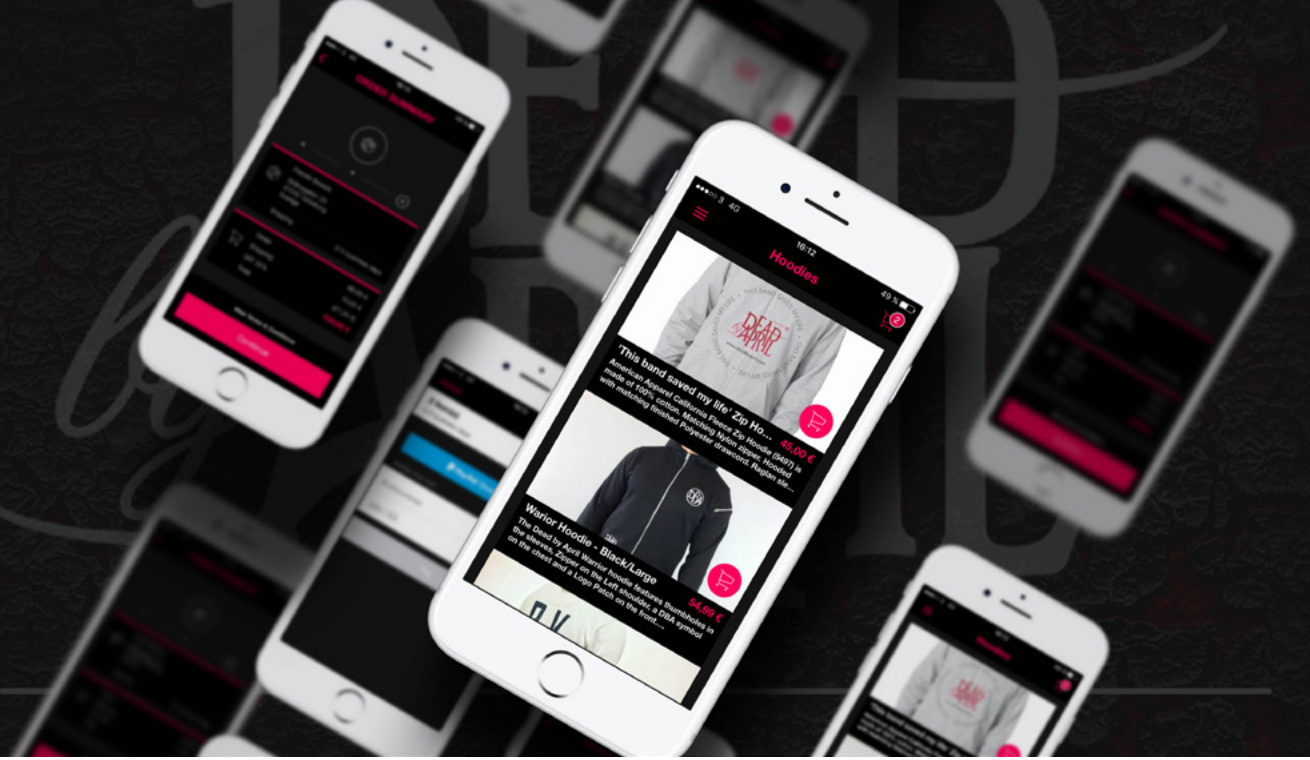
Det är också tillfredställande att se hur vår lansering av appmallar fungerat väldigt väl. Idag väljer 33% av våra användare en appmall när dom startar sitt appprojekt. Genom appmallarna skapar vi en enkelhet och snabbhet som vi ser är viktig för att öka konverteringen.

Vår generella konvertering av registrerade användare till betalabonnemang är på en all-time high. Kombinationen av appmallar och vårt CMS verktyg har förbättrat vår säljtratt, och vi ser många användare som drar nytta av appmallarna för att bygga appar för nya vertikaler. Under de kommande månaderna planerar vi att rulla ut fler appmallar som kommer att fortsätta driva konverteringen.

Vi ser hur appar byggs bättre och snabbare. Andelen av användare som har skapat en app redan första dagen har ökat jämfört med samma period förra året. Det är helt enkelt enklare än någonsin för företag och organisationer att få ut en app med AppSpotr, och våra användare bygger fantastiska appar på kortare tid än någonsin. Tillfredsställelsen att lyckas skapa en app är en viktig milstolpe för våra användare och ett kritiskt steg på vägen mot att så småningom konvertera dem till ett betalabonnemang.

Vi ska öka vårt utbud. Redan idag utvecklar utvalda tredjepartsdesigners appmallar till AppSpotr. Denna möjlighet kommer vi under 2017 erbjuda fler designers. Då blir det möjligt för tredjepartsdesigners att sälja appmallar i AppSpotr där vi delar intäkterna mellan oss och designers. Det gör att AppSpotr på sikt kommer att kunna erbjuda ett mycket rikt utbud av färdigdesignade appmallar för olika branschvertikaler, vilket såklart kommer att öka kundnöjdheten och driva upp konverteringen.

Så småningom öppnas denna möjlighet också för tredjepartsutvecklare att kunna ta fram och sälja färdigutvecklade appfunktioner. Men det blir först när våra api:er och vårt SDK är färdigutvecklat i början av 2018. Och häri ligger kärnan till AppSpotrs kommande tillväxt. När vi har med oss designers, utvecklare och



icke-utvecklare som utbyter tjänster och gör affärer med varandra i en och samma plattform har vi etablerat ett mycket konkurrenskraftigt ekosystem inom apputveckling.

En annan viktig funktion som vi fått på plats är den widget i plattformen som hjälper användaren att veta när appen är klar för publicering. Nu kan användaren se hur många procent det är kvar att göra och vilka delar som är kvar att bygga innan appen kan publiceras. Vi tror att denna funktion kommer öka vår konvertering av publicerade appar.

Under perioden efter 31 oktober har vi arbetat mycket med produktutveckling och marknadsföring. I nästa kvartalsrapport kommer vi se hur lanseringen av våra nya moduler för e-handel och sociala nyhetsflöden tagits emot av användarna och marknaden. Jag ser väldigt mycket fram emot första halvåret i 2017. Då är vårt fokus att paketera och marknadsföra e-handel och sociala nyhetsflöden i appar ut mot marknaden. Något vi tror stenhårt på. Först och främst har våra användare efterfrågat dessa funktioner. Och vår egen bedömning är att fler och fler företag, organisationer, föreningar och artister/band/influencers är nyfikna på att komplettera sin närvaro i de sociala nätverken med egna communities. En egen app som kanal har tidigare varit utesluten då det varit för dyrt, krångligt och tidsödande att utveckla, publicera och underhålla. När man nu enkelt, billigt och snabbt kan äga sin egen app och kanal under sitt eget varumärke och kommunicera exklusivt mot sin egen målgrupp tror vi det är många som kommer utforska denna möjlighet. AppSpotr blir den första plattformen där man kan bygga en "appshop" i native kod för respektive iOS och Android (med de fördelar det ger i användarupplevelse) utanför de traditionella webbaserade

webshopslösningarna. Att ha en e-handelsbutik i en app som format är väldigt tilltalande. Våra initiala undersökningar visar att de som köper varor via en app, köper mer och oftare, samt är mer varumärkestroga och aktiva som ambassadörer för varumärket.

Som aktieägare i AppSpotr uppmanar jag dig att utforska vår nya satsning mot e-handel och sociala nyhetsflöden och se till att sprida kunskapen i dina nätverk så att fler kan upptäcka denna möjlighet. Nu i december passerar vi dessutom 300 000 st användare i över 180 länder så vi står väl rustade med många användare att bearbeta inför 2017. Så som aktieägare har du alla skäl att höja ett extra glas glögg på julafton!

PATRIC BOTTNE
VD, APPSPOTR



Registrerade användare och premium abonnemang per 2016-10-31

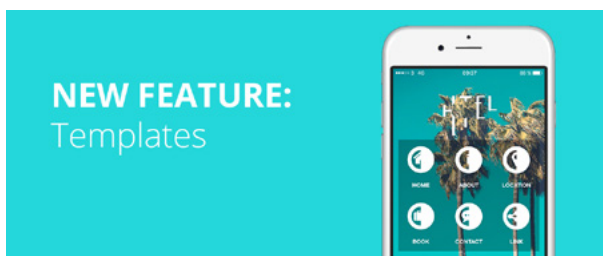
Vår befintliga upparbetade användarbas innehåller ett stort potentiellt ekonomiskt värde i framtida premiumabonnenter utan ytterligare investeringar i marknadsföring. Vi förväntar oss att vi ur vår befintliga användarbas kan generera delar av det värde från de månatliga återkommande abonnemang som ska byggas upp under de kommande 12 månaderna. I vår befintliga användarbas vet vi att vi har användare som efterfrågar mer avancerade funktioner och är villiga att betala för dessa.

I det senaste kvartalet lade vi till 72 695 st nya registrerade användare, vilket gör vår totala registrerade användarbas till 144 182 st den sista oktober. Vår förmåga att ständigt

öka vår användarbas i sådan god takt är ett direkt resultat av vår strategi att använda direktmarknadsföring via sociala nätverk vilket skapar en snabbt växande medvetenhet om vårt varumärke hos vår målgrupp världen runt. Vi har ökat våra premiumabonnemang med 106% i det senaste kvartalet, en ökning vi hoppas kunna öka ytterligare under nästa halvårsperiod när vi lanserar våra nya moduler för e-handel och sociala nyhetsflöden.

Produktuppdateringar

Vår högsta prioritet är att utveckla nya produkter i vår plattform som gör det möjligt för företagare och organisationer att enkelt skapa, hantera och öka sina affärer genom en egen app. Teknisk innovation är basen i vår kompetens, och vi fortsätter visa en tekniskt ledande position inom vår bransch. Vi har mängder av produktförbättringar planerade för de kommande månaderna, och vi är säkra på att vårt varumärke och vår tjänst kommer vara populär bland företag och organisationer. Nedan är de viktigaste produktförbättringarna som gjorts under Q1-Q2.

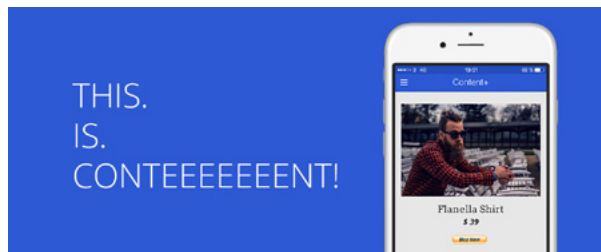


APPMALLAR

Appmallar gjordes globalt tillgängliga i juni. Det initiala engagemanget från användarna har varit bättre än väntat, och vi är förvånade över antalet nya appprojekt som skapas varje dag av våra användare med hjälp av mallar. Vi gör det möjligt för användare att skapa en app med AppSpotr som kanske inte tidigare haft resurser eller kunskap att göra det. Efter den globala releasen i juni så har vi sett flera uppmuntrande trender. Den genomsnittliga tiden det tar för en användare att bygga en app i AppSpotr har minskat och vår totala konvertering har förbättrats, och vi har sett en ökning i användningen av branschspecifika appmallar.

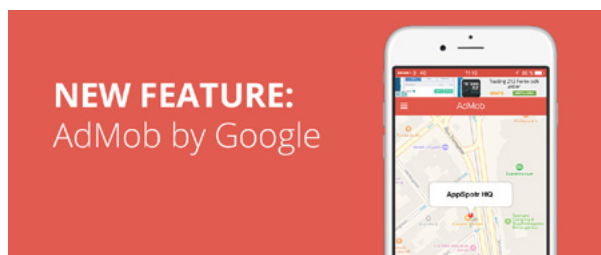
PUSH-NOTIFIERINGAR FÖR ALLA

I juni lanserade vi globalt möjligheten för våra kunder att skicka push-notifieringar till slutanvändarnas appar via AppSpotr. Tidigare hade detta bara varit möjligt via två av våra premium moduler. Funktionen är inlagd under det nya menyvalet "Event" inne i plattformen. Push-notifieringar till en app är en av de starkaste kanalerna för direktmarknadsföring på marknaden. Ingen annan kanal kan dominera skärmen på smartphones och surfplattor med sitt budskap så effektivt. Rätt använt kan en appägare med intressanta och värdeskapande push-notifieringar skapa sig en stark, engagerad och värdefull användargrupp i en app. Sannolikt kommer vi att se ett ökat användande av push-notifieringar i AppSpotr månaderna framöver när nya intressanta funktioner lanseras.



CONTENT+ MODULEN

I september lanserade vi globalt Content+ modulen till alla våra användare. Med inbyggd PayPal knapp för enkel försäljning av varor, möjligheten att bädda in ljud från Soundcloud, bädda in videos från YouTube, Dailymotion, Vimeo, Vine och Bambuser, använda ett swipe-galleri för bilder, tabeller och kartor så blev den snabbt en av de populäraste modulerna i AppSpotr.



GOOGLE ADMOB

Efterfrågan från våra användare att kunna visa reklam-banners i sin app och tjäna pengar på detta har funnits länge. I september lanserade vi globalt denna möjlighet i AppSpotr. Användare anger sitt Google AdMob konto under nya menyvalet "Event" i AppSpotr och då kommer reklambanners visas i appen. Användaren kan sedan avräkna intäkter på sitt Google AdMob konto. Användningen har hittills varit ganska moderat men vi förväntar oss en ökning de närmaste månaderna. Om det är en stark efterfrågan kan vi efterhand lansera fler reklamnätverk än bara Google AdMob.

PUBLICERING TILL APP STORE OCH GOOGLE PLAY VIA EGNA UTVECKLARKONTON

Möjligheten att publicera sina appar till App Store och Google Play via sitt eget Apple och Google utvecklar-konto gjordes globalt tillgängligt i oktober. Möjligheten att kunna göra detta har efterfrågats av våra användare under lång tid. Nu är det möjligt för våra användare att publicera sin app under sitt eget företagsnamn på App Store och Google Play och också att ta betalt för att ladda ner appen. Båda två saker som såklart är en viktig del i varumärkesbyggnaden av appen och att tjäna pengar på den.



Framåtblick

När vi tittar in i perioden 1 november och 31 januari som vi nu är inne i så ser vi i slutet av perioden lanseringen av våra nya moduler för e-handel och sociala nyhetsflöden.

Under perioden 1 februari – 30 April är det fortsatt högt fokus på produktuppdateringar och att vi påbörjar planering och utveckling av api:er och SDK till vår utvecklarportal. Under denna period kommer försäljningen av premiumabonnemang för e-handel och socialt nyhetsflöde intensifieras. Dessa två moduler är de mest avancerade premiumfunktionerna vi lanserat hittills i plattformen. Vi har lagt åtskilliga månaders utvecklingstid på att ta fram dessa efter att våra användare under en längre period efterfrågat möjligheten att sälja varor i appar och att kunna interagera socialt med sina användare.

Med moduler för e-handel och social interaktion på plats vågar vi påstå att vi har marknadens mest omfattande plattformstjänster för utveckling av appar till företag och organisationer. Med vår effektiva marknadsföringsstrategi och en fortsatt kostnadsmedvetenhet har vi som mål att öka tillväxten av betalabonnemang och öka vårt kassaflöde. Vi kommer att fortsätta utveckla och lansera produkter som responderar på våra användares önskningsar och som gör att vårt varumärke växer globalt. Vårt mål och fokus nu är att öka våra premiumabonnemang till ca 8000 st så att vi i början av 2018 går break-even.

Ekonomisk översikt (SEK)

<i>Alla belopp i kronor</i>	2016-08-01– 2016-10-31	2015-08-01– 2015-10-31	2016-05-01– 2016-10-31	2015-05-01– 2015-10-31
Nettoomsättning	20 877	21 812	28 621	80 120
Periodens resultat	-4 590 683	-1 001 467	-6 394 305	-1 711 542
Resultat per aktie	-3,08	-1,17	-4,29	-2,00

	2016-10-31	2016-04-30
Balansomslutning	8 625 290	4 229 193
Eget kapital	7 442 544	3 056 541
Eget kapital/aktie	4,99	3,58
Antal aktier	1 490 810	853 794

FINANSIELL STÄLLNING

Likvida medel vid periodens slut var 5 765 964 (2 063 740 per 2016-04-30) och soliditeten uppgick till 86,3% (72,3% per 2016-04-30).

Övrig information

AKTIEÄGARINFORMATION

Appspotr hade per 2016-10-31 73 st aktieägare

DE TIO STÖRSTA AKTIEÄGARNÄR

Namn	Antal Innehav	I %
1 ALMI Invest Västsverige AB	1 435 335	19,30%
2 Starbright Sweden AB	636 895	8,50%
3 Benolin Holding AB	560 165	7,50%
4 Patric Bottne	398 365	5,30%
5 Pin by Pro	382 545	5,10%
6 Lissåker Consulting AB	361 255	4,80%
7 Per Bernhult	298 500	4,00%
8 Entreprenörskapital Kurtin AB	235 000	3,20%
9 Entreprenörskapital Eskarp AB	234 750	3,10%
10 Väst kustens Affärsänglar AB	<u>191 230</u>	<u>2,60%</u>
Summa	4 734 040	63,40%

Finansiell kalender

Kommande rapporteringstillfällen:

Delårsrapport Maj - Jan 2016/2017
Rapporteras den 31 Mars 2017

Delårsrapport Maj - April 2016/2017
Rapporteras den 30 Juni 2017

Risker och osäkerhetsfaktorer

Denna finansiella rapport innehåller uttalanden som är framåtblickande. Faktiska framtida resultat kan skilja sig väsentligt från de förutsedda. Faktorer som kan påverka bolagets resultat utgörs av bland annat den generella marknadsutvecklingen för appar, konkurrenssituationen, effekten av ekonomiska omständigheter, teknisk utveckling, valutakurs- och räntefluktationer samt politiska risker.

Den finansiella informationen i denna rapport har inte granskats av bolagets revisor.

Göteborg den 10 november 2016

AppSpotr AB (publ)

Hans Börjesson
Styrelseordförande

Anders Moberg Lissåker
Styrelseledamot

Klas Dahlöf
Styrelseledamot

Roger Cederberg
Styrelseledamot

Patric Bottne
Styrelseledamot och VD

Adress
Appspotr AB (publ)
Skånegatan 29
412 52 Göteborg

Finansiell information

RESULTATRAPPORT

	2016-08-01– 2016-10-31	2015-08-01– 2015-10-31	2016-05-01– 2016-10-31	2015-05-01– 2015-10-31
Nettoomsättning	20 877	21 812	28 621	80 120
Rörelsens kostnader				
Råvaror och förnödenheter	-1 057 549	-240 995	-1 419 423	-374 980
Övriga externa kostnader	-2 768 510	-439 716	-3 327 141	-549 983
Personalkostnader	-562 225	-341 954	-1 450 061	-864 487
Av/nedskrivning av materiella och immateriella anläggningstillgångar	<u>-223 814</u>		<u>-223 814</u>	
Rörelseresultat	-4 591 221	-1 000 853	-6 391 818	-1 709 330
Resultat från finansiella poster				
Övriga ränteintäkter och liknande intäkter	19	18	47	18
Räntekostnader och liknande kostnader	<u>519</u>	<u>-633</u>	<u>-2 534</u>	<u>-2 230</u>
Resultat efter finansiella poster	-4 590 683	-1 001 468	-6 394 305	-1 711 542
Resultat före skatt	-4 590 683	-1 001 468	-6 394 305	-1 711 542
PERIODENS RESULTAT	-4 590 683	-1 001 468	-6 394 305	-1 711 542

BALANSRAPPORT

	2016-10-31	2016-04-30
TILLGÅNGAR		
Anläggningstillgångar		
Immateriella anläggningstillgångar		
Balanserade utgifter för utvecklingsarbeten och liknande arbeten	1 497 550	1 713 497
Materiella anläggningstillgångar		
Inventarier, verktyg och installationer	198 466	25 926
Summa anläggningstillgångar	1 696 016	1 739 423
Omsättningstillgångar		
Kortfristiga fordringar		
Kundfordringar	45 000	82 500
Övriga fordringar	1 067 510	288 461
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	<u>50 800</u>	<u>55 069</u>
	1 163 310	426 030
Kassa och bank	5 765 964	2 063 740
Summa omsättningstillgångar	6 929 274	2 489 770
SUMMA TILLGÅNGAR	8 625 290	4 229 193

BALANSRAPPORT

EGET KAPITAL OCH SKULDER

	2016-10-31	2016-04-30
Eget kapital		
Bundet eget kapital		
Aktiekapital (1 490 810 aktier)	1 490 810	1 105 799
Fritt eget kapital		
Överkursfond	26 413 973	16 018 676
Balanserad vinst eller förlust	-12 201 008	-7 011 625
Vinst eller förlust föregående år	-1 866 926	-1 866 926
Periodens resultat	<u>-6 394 305</u>	<u>-5 189 383</u>
	5 951 734	1 950 742
Summa eget kapital	<u>7 442 544</u>	<u>3 056 541</u>
Långfristiga skulder		
Övriga långfristiga skulder	300 000	300 000
Kortfristiga skulder		
Leverantörsskulder	206 669	142 367
Skatteskulder	60 718	45 876
Övriga kortfristiga skulder	-29 174	92 159
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	<u>644 533</u>	<u>592 250</u>
	882 746	872 652
SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER	<u>8 625 290</u>	<u>4 229 193</u>

FÖRÄNDRING AV EGET KAPITAL

Bundet eget kapital	Aktiekapital		
Ingående balans 2016-05-01			1 105 799
Nyemission			<u>385 011</u>
Utgående balans 2016-10-31			1 490 810
Fritt eget kapital	Överkursfond	Balanserat resultat	Redovisat resultat
Ingående balans 2016-05-01	16 018 676	-8 878 551	-5 189 383
Omföring mellan poster i eget kapital			
Disposition enligt årsstämmobeslut		-5 189 383	5 189 383
Periodens resultat			-6 394 305
Nyemission	<u>10 395 297</u>		
Utgående balans 2016-10-31	26 413 973	-14 067 934	-6 394 305



appSpotr™

APPSPOTR AB (PUBL)

SKÅNEGATAN 29

412 52 GÖTEBORG

TELEFON: 031-16 13 37

E-POST: INFO@APPSPOTR.COM

HEMSIDA: WWW.APPSPOTR.COM