



Stockholm den 15 Januari 2018

Jojka bryter ny mark genom att etablera sig inom vårdsektorn

Jojka har tecknat avtal med två företag som tillhandahåller bokningssystem som hjälper vårdgivare med planeringen så att deras patienter kommer på inbokade möten med läkare, kiropraktorer och rehab personal.

Det totala inledande ordervärdet som samarbetet genererar är ca 700 000 SEK. Avtalen är nyttjanderelaterade och tecknade på 2 år med ett års automatisk förlängning. Ordervärdet förväntas stiga över tid på samma sätt som för Jojkas övriga kunder.

”Jag tycker att det är otroligt stimulerande att vår tjänst lockar kunder från andra branscher än de vi traditionellt arbetar med. Det visar att vi tänkt rätt med byggandet av vår nya plattform, säger Rutger Lindquist, VD för Jojka Communications AB i en inledande kommentar. Vi ser betydande tillväxtmöjligheter inom denna sektor då SMS är otroligt effektivt och uppskattat vad gäller påminnelser säger Rutger Lindquist i en avslutande kommentar.”

Genom att fokusera på användarvänlighet och enkelhet i vår plattform bidrar vi till att våra kunder når fram med sina budskap. Budskap som initierar positiva reaktioner och bygger relationer.

Allt börjar med ett SMS som läses av 97% inom 3 minuter.

För ytterligare information kontakta:
Rutger Lindquist, VD Jojka Communication AB
rutger.lindquist@jojka.com
www.jojka.com

Om Jojka;

Jojka är en interaktiv kommunikationstjänst som hjälper företag och organisationer att kommunicera med kunder och anställda på ett effektivt sätt. Jojka har idag två olika produkter: en SMS-baserad produkt för mobil marknadsföring (Salesboost), samt en Survey produkt som hjälper företag att ha bättre struktur på sin eftermarknad. Jojkas intäktmodell bygger på fasta abonnemangavgifter samt en rörlig volymbaserad avgift. Företaget Jojka Communications AB är noterat på AktieTorget och har runt 850 aktieägare.