

Marknadsuppdatering

Appspotr förbereder lansering av ny partnerlösning och den pågående försäljningen mot volymkunder fortsätter hålla hög takt.

Försäljning via ny partnerlösning

Appspotr bedriver försäljning genom återförsäljare och partners samt adderar nu White Label för partners som av olika anledningar vill paketera Appspotr 3 som en egen tjänst under det egna varumärket

Lösningen riktar sig enbart till strategiska samarbetspartners som äger en marknadskanal och/eller större volymer av befintliga kunder. Samtal pågår just nu med en handfull intresserade större aktörer inom kommunikations- och telekombranschen där processen är att gå vidare till förhandlingar och slutliga villkor kring samarbeten och vid lyckade förhandlingar skriva bindande avtal.

Appspotr 3 White Label lösning kan levereras snabbt där kundens version kan vara uppe och rulla på några dagar. De första leveranserna av Appspotr 3 White Label lösning sker under Q2.

Appspotr 3 White Label lösning fyller ett behov och en efterfrågan på marknaden där nya aktörer vill vara med och ta en del av den växande low code marknaden. Framgångsfaktorn bygger på att partnern redan har större volymer av befintliga kundavtal där man ser att man kan öka värdet genom att erbjuda kunderna low code verktyg med färdiga appkoncept inom olika områden. Kunden får med Appspotr 3 möjligheten att sälja app-licenser under eget varumärke online samt dra nytta av det ekosystem av partners som finns knutet till Appspotr 3 i sin egen affär.

Det är Appspotrs uppfattning att man är unik i att kunna erbjuda denna typ av lösning på low code marknaden idag.

Lösningen innehåller följande:

- Egendesignad version av Appspotr 3 (s k White label)
- Egen URL till din egen version av Appspotr 3
- Egendesignad upplevelse inne i plattformen
- Möjlighet att konfigurera och sälja skräddarsydda paket av appar, licenser och priser i plattformen
- Möjlighet till onlinebetalning med egen betalningslösning i plattformen samt fakturering

Försäljning

Direktförsäljning mot volymkunder fortsätter hålla hög takt enligt tidigare kommunicerade nyckeltal. I nuläget bearbetar Appspotr sju (7) stycken marknadsvertikaler:

- Byråer/IT-konsultbolag
- Offentlig sektor
- Fastighetsbranschen



- Detaljhandeln
- Byggbranschen
- Hälsa & Skönhet
- Medlemsorganisationer (NY!)

Medlemsorganisationer är en ny vertikal där man bl a skrivit avtal med organisationen Lions. I Sverige finns om kring 12 000 medlemmar i 471 stycken klubbar inom Lions. Marknaden för medlemsorganisationer är mycket stor i Sverige där det finns mängder av olika medlemsorganisationer inom vitt spridda områden näringsliv, föreningsliv och politik.

Inom övriga marknadsvertikaler ligger mycket offerter ute. Några kundavtal som skrivits nyligen är Lilla Edets kommun (Offentlig sektor), Simplitude och Softmizer (Byråer/IT-konsulter). Det trillar just nu in ett antal nya kundavtal per vecka enligt den takt som tidigare kommunicerats i nyckeltal från försäljningen.

Kommentar från vd, Appspotr Patric Bottne:

- Vi adderar nu White Label som en ytterligare försäljningsmetod för att nå marknaden och kunder genom partners som redan äger kunder. Genom att vi nu bearbetar marknaden med egen direktförsäljning mot volymkunder, onlineförsäljning mot SME kunder och partnerförsäljning mot storvolym av kunder så är det min övertygelse att våra årligt återkommande licensintäkter (ARR) kommer växa enligt plan under 2021. Partnerförsäljning mot storvolym av kunder är en stor förändring i hur vi tidigare sålt vår lösning. Detta kommer att öppna upp affärer som vi tidigare inte hanterat i bolagets historia. Vi kommer att kommunicera mer kring hur denna försäljning kommer att fungera när vi har våra första strategiska partners och återförsäljare ombord.

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 skraddarsydda 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.