

Pressmeddelande från Touchtech AB
Göteborg den 25 november 2021

Touchtech tecknar ramavtal med Bestseller för Touchtech Showroom

Touchtech har tecknat ett ramavtal med BESTSELLER, ett av världens största mode-bolag, som avser B2B-säljverktyget Touchtech Showroom. Ramavtalet består av ett licensavtal för tjänsten, driftavtal av integrationer samt projekt-finansiering för utveckling av ny funktionalitet.

Licensavtal för tjänsten

Licensavtalet innebär en fast återkommande intäkt för varje aktiv användare per månad med start från och med 1 november 2021. En användare kan vara en säljare, marknadsperson, administratör eller någon annan inom kundens organisation som önskar ha tillgång till Touchtech Showroom. Ramavtalet innebär att alla varumärken inom BESTSELLER-koncernen kan få tillgång till tjänsten. Det är dock svårt att på förhand förutsäga vad intäkterna blir framöver eftersom det beror på i vilken takt nya varumärken och användare ansluts. Förutsatt att en tredjedel av säljarna på BESTSELLER aktivt använder tjänsten i början av 2023, skulle det innebära en återkommande intäkt på ca 1.1 MSEK på årsbasis.

Finansiering för utveckling av ny funktionalitet

Partnerna är också överens om att fortsätta samarbeta kring utvecklingen av ny funktionalitet. BESTSELLER avser att medfinansiera utveckling till ett värde av ca 450 TSEK per månad från och med 1 februari 2022 med möjlighet att justera detta åtagande med 3 månaders notis.

Driftavtal av integrationer

Touchtech har utvecklat integrationsmodulen som importerar produktdata från BESTSELLERs affärssystem. Kostnader relaterat till drift och underhåll av integrationen anses vara kundunik implementation och kommer därför att debiteras utöver tjänsten.

Det ska noteras att BESTSELLER ansvarar själva för inköp och utrullning av touchskärmar samt utbildning av personalen.

Om tjänsten – Touchtech Showroom

Verktyget är utvecklad för B2B-säljare inom wholesale i syfte att digitalisera och förbättra säljmöten med inköpare i fysiska showrooms för pre-orders av nya kollektioner. Feedbacken har varit överväldigande positiv från både säljare och inköpare. Dessutom förväntas verktyget att bidra till ökad försäljning, minskade annulleringar och mindre administration för säljarna. Allt eftersom fler marknader ansluts är förhoppningen också att kunna signifikant minska på produktionen av provplagg vilket skulle innebära besparingar i kostnad, logiskt och hantering.

För ytterligare information, vänligen kontakta

Deniz Chaban, VD
deniz@touchtech.com

Om Touchtech

At Touchtech, we have a mission: to solve retail's challenges with products that delight and inspire. As the company behind the market leading and ground-breaking Endless-Aisle software products — Vendo, Digital Venue and Lima — we enable retailers around the world to digitalize their retail workflows using interactive solutions. From car dealerships to retail stores, pop-up concepts to B2B-showrooms, our products are extending what's possible when integrating online with offline, delivering on the promise to increase sales, profitability and enrich customer experience in physical spaces.