



Gravel Sweden har ingått sex nya kundavtal med ett initialt ordervärde om ca 250 TSEK

Stockholm 2020-11-24

GOGO Lead Tech AB:s (publ) ("GOGO") dotterbolag Gravel Sweden AB ("Gravel") har totalt ingått sex nya kundavtal, varav tre under oktober och tre hitintills under november. Avtalen är med sex nya kunder med ett samlat initialt ordervärde om ca 250 TSEK. Tillkommande provisioner om ca 5-10 % på konverterade leads tillförs också Gravel. Avtalen sträcker sig initialt mellan sex veckor och tre månader, vilket kan ses som en testperiod. Gravels strategi för samtliga kunder är att skapa långsiktiga samarbeten över tid. Samtliga avtal förutom ett kommer att sättas igång under kvartal fyra. Kunderna är bl.a. verksamma inom retail, livsmedel, servicebranschen, egenvårdsprodukter och leadgenerering.

"Gravel fortsätter att utvecklas positivt och befinner sig i ett bra momentum. Vi har bokat in en stort antal nykundsmöten under november som kommer hållas under sista veckan av denna månad och under december". - Julia Wrede, VD för Gravel Sweden

För mer information:

VD, Christian Kronegård

ir@gogoleadtech.com

08-463 80 80

www.gogoleadtech.com

GOGO Lead Tech AB (publ)

GOGO Lead Tech AB (publ) är ett förvärfokuserat bolag som erbjuder B2B-tjänster inom leadgenerering och prestationsbaserad marknadsföring online.