

VD-uppdatering februari 2023 - Vi är redo att accelerera på vår tillväxtresa, både organiskt och via förvärv

Stockholm 2023-02-07

Snart lägger vi 2022 helt bakom oss, ett år med stora förändringar där vi byggt ett nytt bolag i många hänseenden. Med nytt management team och uppbyggnad av centrala stödfunktioner inom koncernen, framför allt inom ekonomi, administration och sälj/marknad har vi förutom goda möjligheter att växa organiskt lagt grunden för att implementera kundstockar samt bolagsförvärv på ett effektivt och värdeskapande sätt.

Styrelse och ledning har tagit fram en M&A strategi som vi nu har börjat exekvera på, med initialt fokus på förvärv av mindre SEO byråer, där vi ser tydliga synergier som vi effektivt och snabbt kan implementera in i befintlig verksamhet. Vi tittar även på andra verksamheter med leadsgenerering som huvudsaklig verksamhet.

Vi har i januari startat upp ett projekt där vi utkristalliserar ett nytt affärsområde för koncernen inom hosting. Vi har i dag redan ca 800 hostingkunder inom koncernen som ingår i våra befintliga erbjudanden. Genom att lyfta ut och renodla dessa tjänster och kunder kommer vi få en bra grund för att utveckla och växa inom området och även leverera en bättre produkt. Hostingbranschen är baserad på prenumerationstjänster och hög automation.

Vi tittar också på olika plattformar där vi kan centralisera alla våra kunder och via plattformen erbjuda våra tjänster samt även andra tredjepartstjänster och samarbeten med fokus på att generera leads och synlighet online till våra kunder. Ambitionen är även att integrera Connectio i denna plattform och på sikt andra kompletterande verktyg som förenklar och förbättrar kundens digitala aktiviteter.

När det gäller Connectio.io, vår Facebook-annonseringsplattform, har vi arbetat intensivt med en plan för kampanjer och marknadsaktiviteter och under november månad såg vi ett trenderbrott då vi fick in fler nya kunder än vad vi tappade. Vi mäter nu noggrant alla marknadsinsatser för att hitta "vårt recept" till att växa. Vi marknadsför oss nu framför allt genom e-post till potentiella kunder som "fastnat" i vårt marketing automation system vilket visat sig framgångsrikt så här långt samt kostnadseffektivt.

Parallellt med detta ser vi även över prismodeller och avtalstider för att säkerställa kundens behov och krav. Strategin med att mestadels driva månadsintäkter (MRR) i stället för engångsintäkter kvarstår, detta skapar mer hållbara intäktströmmar på sikt.

Med affärsenheten Sociallite ME tar vi spännande kliv framåt och har sedan årsskiftet anställt tre nya medarbetare som samtliga kommer att arbeta med produktion av våra tjänster (seo, Google ads, sociala medier). Detta är ett efterlängtat och viktigt steg vi tar för att växla om till egen kompetens inhouse istället för konsulttimmar. Dessa resurser kommer även vara ett bra stöd för säljarna i en allt mer komplex kundresa som kräver mer teknisk kompetens.

//

För mer information,
VD. Patrik Axelsson
ir@sociallite.us
www.sociallite.us

Sociallite Us AB (publ)

Sociallite Us AB (publ) är ett förvärvsfokuserat SaaS-bolag som erbjuder produkter och tjänster inom leadgenerering och prestationsbaserad marknadsföring online.