



Block_014: Gartner Group, optimerade intäkter samt potentiella partneravtal

Bästa aktieägare och andra intressenter,

Här kommer en ny uppdatering från oss på JS Security. Sedan kvartalsrapporten för det andra kvartalet 2022 publicerades, har vi fokuserat på att konkretisera våra planer och mål. Som utlovat kommer här den första uppdateringen.

Summering:

- Fortsatt positiv utveckling i enlighet med vår tillväxtstrategi samt i samarbetet med Gartner Group.
- Utvecklingen av ‘‘JS Security x StoneBeach’’-integrationen löper på enligt plan.
- Intäktsoptimering beträffande befintliga kunder till koncernen. Detta leder i slutändan till högre intäkter för koncernen.
- Vi har upp till 500 aktiva leads som kontinuerligt bearbetas där vi ser ett stort intresse för våra produkter.

Koncernen fortsätter att utvecklas i rätt riktning i enlighet med vår tillväxtstrategi samt den ‘‘go-to-market’’-strategi som vi arbetar fram tillsammans med Gartner Group. I dagsläget hjälper Gartner oss även med produktutveckling, paketering samt segmentering för att optimera vår försäljning.

Utvecklingen av ‘‘JS Security x StoneBeach’’-integrationen löper på enligt plan. Vår utvecklingavdelning skriver dagligen ny kod, optimerar befintlig kod, samt analyserar löpande arbetet för att ge oss de bästa förutsättningarna att färdigställa projektet i närtid. Vi arbetar samtidigt med att konkretisera Stonebeach enskilda erbjudande för att således uppnå en hållbar tillväxttakt.

Därtill arbetar vi med att optimera intäkterna beträffande befintliga kunder till koncernen. Här kommer vi framledes kunna erbjuda befintliga kunder ett större mervärde, till samma kostnad som innan, men där våra intäker ökar. Detta genom att minska kundernas beroende av dyra tredjepartslösningar och istället vikta över den delen av tekniken på oss. Således erbjuder vi en helhetslösning till dessa kunder, istället för enbart delar av tekniken.

Vidare har Gartner Group’s arbete hittills resulterat i en optimerad säljstruktur, där vi fokuserar primärt på ‘‘Business Value’’, och sekundärt på själva tekniken. Detta då tekniken blir mer prioriterad senare i säljcykeln. Denna optimeringen har hjälpt oss korta ner processen beträffande befintliga ‘‘leads’’ och kunddialoger.

Beträffande nykundsanskaffning arbetar vi i dagsläget med flera parallella spår. Vi har upp till 500 aktiva leads, i olika storlekar, som dagligen bearbetas. Vi har bland dessa ett stort antal intressenter som intresserat sig i för våra produkter. Vi inleder nu nästa fas för att konkretisera samarbetena framåt. Vi arbetar även med externa leverantörer för att möjliggöra för koncernen att ta sig an flera större kunder samtidigt, vilket i sin tur innebär ökade intäker.

Avslutningsvis utarbetas förnärvarande flertalet partneravtal med diverse intressenter. Flera av dessa är fortfarande i tidigt skede, varpå mer information om detta kommer att publiceras löpande vid framsteg.

Vi har stora ambitioner med koncernen. Vi väljer med bakgrund av det, att kommunicera en månatlig summering i form av "Block_" innehållandes relevant information för att ge våra aktieägare en så aktuell bild av koncernen som möjligt.

För ytterligare information, vänligen kontakta:

Christopher Ramstedt, Investor Relations-ansvarig
ir@jssecurity.tech

Om JS Security

JS Security är ett svenskt "Web3"-företag inom komplex cybersäkerhet som utvecklar avancerade säkerhetsinfrastrukturer och produkter för B2B- och B2C-marknaden. Bolaget levererar sina produkter och tjänster till ett brett utbud av partners och kunder, främst i Skandinavien, men även globalt. JS Security har kontor i Helsingborg och Stockholm.

Bolagets aktier är noterade på Spotlight Stock Market.