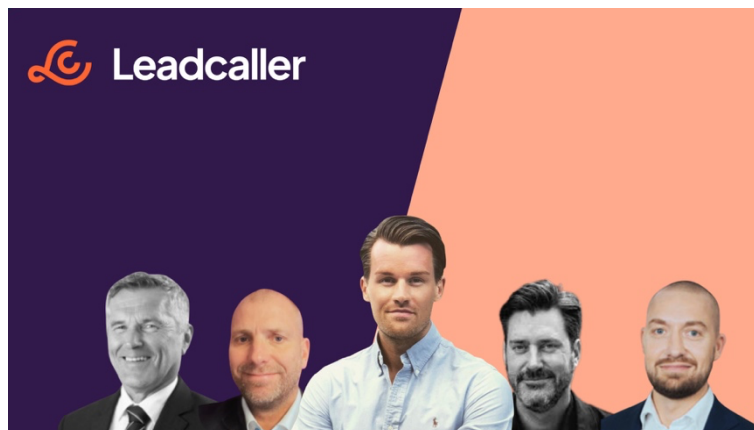


LeadCaller tar in över 10 MSEK för Europa-expansion – stark lead investor och tillsätter två erfarna styrelseledamöter

Göteborgsbaserade LeadCaller, som bygger AI-agenter för automatiserade säljdialoger, tar in drygt 10 MSEK* i en runda ledd av Just-Arne Storvik. Kapitalet ska finansiera fortsatt utveckling av AI-agenterna och expansion i Europa. Femårs målet är att omsätta 100 MSEK. David Lundqvist (vd Walley) och Fredrik Wistrand (medgrundare Smarteyes och MyDentist) går samtidigt in i styrelsen.

Varje dag förlorar företag affärer för att de svarar för långsamt. En potentiell kund besöker hemsidan, har frågor, är redo att köpa, men får ett kontaktformulär i stället för ett svar. Misstaget får kunden att gå vidare till en konkurrent.

Snabbheten att svara är avgörande för att få in en kund. Det är vad LeadCaller har tagit fasta på. Inga fler telefonköer eller chattar som genererar generiska svar. Bolagets AI-agenter ser till att varje besökare får kontakt via callback, chatt eller SMS, inom sekunder. Dygnet runt. Antingen kopplas kunden direkt till en representant på bolaget, eller så tar en AI-agent över dialogen och bokar möten direkt.



Från vänster: Just-Arne Storvik, Fredrik Wistrand, Jonas Wenzel, Andreas Bryntesson och David Lundqvist.

– I en värld där alla kan bygga en produkt på en helg är det inte längre produkten som avgör, det är hur snabbt du får kontakt med kunden. För kunden inte svar direkt går den någon annanstans och handlar. Att alltid svara snabbt och kompetent är vad vi på LeadCaller erbjuder våra kunder, säger Jonas Wenzel, vd och grundare av LeadCaller.

Erfaren styrelse och investerare som byggt framgångsrika företag

Rundan har attraherat investerare och styrelseledamöter med dokumenterade framgångar inom tech och konsument. David Lundqvist, vd för det snabbväxande fintech-bolaget Walley, och serieentreprenören Fredrik Wistrand, som varit med och grundat Smarteyes och MyDentist, tar båda plats i styrelsen. Just-Arne Storvik, med en lång historik av framgångsrika tech-investeringar, går in som lead investor.

– Det som fick mig att investera är att LeadCaller löser ett problem som bara växer. Företag lägger mer och mer pengar på digital annonsering, men konverteringen till faktiska kunder haltar. LeadCaller har svaret med snabbare och smartare dialog med kunden. Teamet har bevisat att produkten säljer, nu handlar det om att utveckla vidare och att skala, säger Just-Arne Storvik som genom åren investerat i bolag som nått stora framgångar, så som Treble Peak, Advanzia Bank.

LeadCaller stänger affärer på ett par sekunder

Principen är enkel: ingen kund ska behöva vänta. Med en installation som tar ett par minuter får LeadCallers kunder tillgång till ett system med callback som kopplar kunden till en säljare inom sekunder, en AI-chatbot som för kvalificerade säljdialoger dygnet runt, och autonoma SMS-agenter som följer upp leads automatiskt.

Effekten är mätbar: LeadCallers kunder har 40-60 procent högre svarsfrekvens jämfört med traditionella kontaktformulär, och bokar dessutom möten inom minuter från första kontakt. Systemet fångar även upp leads som hamnat i CRM utan uppföljning.

– Personligen avskyr jag telefonköer. Och jag är inte ensam, ingen kund vill vänta. Det är därför vi byggde LeadCaller. För de flesta företag handlar tillväxt inte om att bygga en bättre produkt eller att spendera mer på annonsering. Det handlar om att faktiskt prata med kunderna som redan visar intresse. Det vi har byggt är en modell där AI och människa jobbar tillsammans. AI:n kan ta first-line och kvalificera, svara på frågor och boka möten med slutkunden. Säljaren kliver in i dialogen som stänger affären. Branschen pratar om AI eller människa. Det är kombinationen som är nyckeln, säger Jonas Wenzel som ska leda expansionen med fokus på Europa och en målbild om 100 MSEK i omsättning inom fem år.

** en kombination av bankfinansiering via SEB, lån via ALMI samt equity.*

För ytterligare information, vänligen kontakta:

Anders Ekhammar, pressansvarig LeadCaller, tfn +46 (0)70 746 25 79, e-post anders.ekhammar@upstreamcom.se

Jonas Wenzel, vd LeadCaller, tfn +46 (0)76 854 26 57, e-post jonas@leadcaller.se