



SALESAPP.SE

INVESTERA I SALESAPP

PROSPEKT 2022

Konfidentiellt

TACTIC Företagsförmedling | www.tactic.se



Sammanfattning

Härmed erbjuds ni möjlighet att förvärva en applikation som erbjuder enkel och hållbar säljhjälp.

För företag som säljer produkter till dagligvaruhandel eller företag som genomför många fysiska säljmöten som fastighetsmäklarbranschen.

- Omsättning per år ca 1-2 miljoner kronor.
- Salesapp ägs av Bond Street Film Stockholm AB (556762-9513).
- Säljaren vill fortsätta producera film och bild för kunder.
- IT, teknik, plattformen, sida, inkråmsrättigheter och kundavtal ingår.
- 100 procent av inkråmet säljs. Vi arbetar med sekretessförbindelse.

Highlights

FINANSIELL ÖVERBLICK

OMSÄTTER 1-2 MILJONER KRONOR PER
ÅR.

KOSTNADER PER ÅR CA 200 - 300 TKR
(PLATTFORMSAVGIFT, ONBOARDING,
LICENSAVGIFT, SUPPORTAVGIFT).

POTENTIAL STOR OMSÄTTNINGSTILLVÄXT.
LÖNSAMHET KOMMER MED STÖRRE
VOLYMER.

- Varumärket Salesapp har en potential att snabbt växa.
- Snabbt, snyggt och smart är ledord i verksamheten.
- Produkten har stor förmåga att erbjuda funktioner som kunderna efterfrågar.
- Mycket hög kundnöjdhet då applikationen skapar ett unikt värde.
- Flexibel rörelse som kan drivas från distans.

Innehållsförteckning

		Personal	Sid 11
Sammanfattning	Sid 2	Lokaler	Sid 12
Highlights	Sid 3	Produkter	Sid 13 - 14
Innehållsförteckning	Sid 4	Kunder	Sid 15 - 16
Prospekt, Uppdrag och Kontakt	Sid 5	Konkurrenter	Sid 17
Varför är detta en bra investering	Sid 6	Marknad	Sid 18
Historik och orsak till försäljning	Sid 7	Potential & Finansiellt	Sid 19-21
Verksamhet	Sid 9	SWOT – analys	Sid 22
Organisation	Sid 10	Förväntad köpeskilling	Sid 23

Prospekt, Uppdrag och Kontakt

PROSPEKT

Avsikten med detta Prospekt är att ge en så korrekt bild som möjligt av verksamheten och dess framtidsmöjligheter. Allt för att en intressent skall få ett bra beslutsunderlag och kunna bedöma om det finns intresse att gå vidare i försäljningsprocessen.

All information runt företaget och verksamheten som är presenterad i prospektet grundar sig på ägarnas uppgifter, som också ansvarar för att informationen är riktig. Intressenter har undersökningsplikt.

UPPDRAG & KONTAKT

TACTIC Företagsförmedling har i uppdrag att förmedla kontakten mellan säljare och köpare och att leda hela projektet med företagsöverlåtelsen.

Vid intresse, ta kontakt med ansvarig företagsmäklare TACTIC Företagsförmedling.

Caglar Önal

Tel. 0708-22 11 79

Mail: caglar.onal@tactic.se

Vänligen respektera att alla kontakter sker genom mäklaren.

Varför är detta en bra investering?

- ✓ Salesapp är välskött och har en hög kompetens.
- ✓ Mycket uppskattat av kunder med ett unikt värdeskapande för kunder.
- ✓ Ett snabbt sätt för en köpare att öka sin egen omsättning och lönsamhet.
- ✓ Under en övergångsperiod kommer Säljarna att hjälpa Köparen att slussa över kunder, leverantörer, teknik etc
- ✓ Skalbart; flera nya kunder kan ansluta utan några större nya kostnader.

Historik och orsak till försäljning

- Bond Street Film Stockholm AB äger Salesapp.
- Bond Street är ett media bolag och bedriver media produktion.
- Salesapp ingick i ett förvärv som Bond Street genomförde 2021, av Klapp AB.
- Finns stora möjligheter att utveckla konceptet och nå nya kunder, med en köpare som har produkten som en del av sin kärnverksamhet, till skillnad från Bond Street där produkten legat en bit utanför ordinarie erbjudande.
- Produkten riktar sig till säljare och syftar till avslut, vilket gör att den kan skapa värde så fort den implementeras.

VERKSAMHET

SALESAPP

→ MÄKLARSTATISTIK

→ DIN BOSTADSSITUATION

→ VÅR POSITION

→ DIN MÄKLAR

TACTIC Företagsförmedling | www.tactic.se

TACTIC
FÖRETAGSFÖRMEDLING

Verksamhet



VISION

Att bli marknadsledande säljstöd för säljare.



AFFÄRSIDÉ

Salesapp erbjuder företag möjligheten att presentera, imponera och gör avslut direkt i appen.

- Verksamheten består av att skapa och distribuera media, innehåll och data till säljkårens surfplattor, mobiler och laptops.
- Med anpassade designmallar och ett skalbart CMS blir appen ett effektivt verktyg i kundmötet.
- Enkelt, snabbt, snyggt och smart och det blir mer tid över för mötet.

Organisation

- Salesapp ägs av Bond Street Film Stockholm AB. (Shortcut Media Group, noterat på Spotlight Stock Market).
- Bolaget har en ledningsgrupp som har veckomöten där allt planeras.
- Alla anställda har olika ansvarsområden så som försäljning och utveckling.
- Lars Bilk har det övergripande ansvaret.

	Impros Facto AB	Omsättning	Resultat
		141 tkr	122 tkr
	Shortcut Media AB	Omsättning	Resultat
		6 246 tkr	-1 614 tkr
	Shortcut Media Produktion AB	Omsättning	Resultat
		2 361 tkr	181 tkr
	Shortcut Media Graphics AB	Omsättning	Resultat
		0 tkr	-2 tkr
	Magoo AB	Omsättning	Resultat
		14 467 tkr	2 138 tkr
	Bond street Film Stockholm AB	Omsättning	Resultat
		46 250 tkr	1 327 tkr
	Oddway Film & Television AB	Omsättning	Resultat
		11 364 tkr	-29 tkr
	Frost Studio AB	Omsättning	Resultat
		1 450 tkr	2 tkr
	Shortcut Media Post AB	Omsättning	Resultat
		0 tkr	-3 tkr

Personal

- I dagsläget har bolaget en senior person som jobbar med produkten.
- Personen förväntas inte följa med vid försäljning, om inte köparen så önskar.
- Salesapp kan bedrivas på distans. Inlärnings tiden för nya medarbetare är relativt kort, 2-3 månader.
- Personalens erfarenhet och kompetens kan enkelt föras vidare.
- Inlärnings tiden är en viktig faktor i denna bransch både vad gäller produktkunskap men också i relation till kunder och leverantörer.

Lokaler

- Verksamheten bedrivs i Bond Streets lokaler.
- Kan enkelt flyttas och bedrivs från valfritt kontor.



Produkter

Applikation som erbjuder enkel och hållbar säljhjälp.

För hantering av innehålls media används idag plattformen Contentful.

Mjukvara utvecklas för Bond Street av Thnx Innovation AB.

- Unikt tillvägagångssätt.
- En brist på en mjukvara för utesäljare, enkel att hantera för säljare, kort onboarding & funkar offline.
- Digitalisering av det fysiska kundmötet, finns liknande men inte likadan lösning.
- Alla erforderliga tillstånd finns i dagsläget.

Produkter

Enkel att hantera för alla säljare, även nyutbildade. Appen kan användas för onboarding vid behov.

Information kan skickas ut på ett ögonblick till en säljkår i hela Sverige. Likaså kan förändringar i lager, pris korrigeras i realtid.

Appen fungerar också off-line vid behov, för de miljöer som saknar mobil täckning. (t ex matvaruaffärer som ofta kan ha dålig mottagning i lager eller kontorsutrymmen).

- Sälj och marknadsavdelning kan styra vilket material som säljaren ska använda, hur det ser ut, att det här rätt varumärkesprofil samtidigt som säljaren kan anpassa presentationen efter behov under kundmötet.
- Möjlighet att lägg in säljtävlingar i appen, säljare kan tävla mot varandra eller mot sig själva.
- Säljare kan direkt efter kundmötet skicka eftersäljmaterial till kunden, skräddarsytt efter vad som sas på kundmötet.

Kunder

- Arvid Nordquist är kund till Salesapp och använder appen vid försäljningar till dagligvaruhandeln i Sverige och Finland.
- AN var med och betalade appens utvecklingskostnader, och betalar därför ingen löpande abonnemangavgift.
- Idag betalar de en mindre löpande underhållskostnad. De beställer också innehåll till appen i form av säljmaterial om 1,3 – 1,5 Mkr per år.
- Svensk Fastighetförmedling
Använder idag en äldre version av produkten. De har muntligen sagt OK på en offert, för en ny version.
- Alla varumärken i en butik är potentiella kunder för salesapp.

Kunder

- Idag har Salesapp avtal med tre löpande kunder i form av Arvid Nordquist Sverige och Finland, samt Svenska Fastighetsförmedling.
- Salesapp har avtal med Thnx som är underleverantör och gör den tekniska programmeringen av Salesapp. Thnx är en mycket pålitligt och prisvärd underleverantör. Om köparen önskar kan de fortsätta att använda deras tjänster.



Konkurrenter

- Det finns få konkurrerande produkter på marknaden.
- Det gäller att hela tiden vara på tårna och vara lyhörd om vad som händer och sker runt omkring lokalt och i branschen.
- Genom hög servicenivå har Salesapp klarat sig bra och har en konstant omsättningsökning den senaste perioden.



Marknad

- Försäljning till daglig varuhandel är en miljardindustri.
- Mycket stor potential att skala upp.
- Köpbeteendet ändras och marknaden söker effektiva möjligheter.
- Salesapp har väldigt låga kostnader för marknadsföring.
- Produktägarna jobbar inte aktivt med försäljning.

POTENTIAL & FINANSIELLT

Vicks



Vicks sortiment

SALESAPP



Vicks Honey Fresh
Quantity:
Weight/amount: 72g
Artikelnummer: 50033
AXFOOD: 101261810
ICA: 198105
COOP: 17483
BERGENDAHL: 5368501



Vicks Blue Extra Strong SF
Quantity:
Weight/amount: 72g
Artikelnummer: 50035
AXFOOD: 101261716
ICA: 197971
COOP: 18186
BERGENDAHL: 5368527



Vicks Fruity Fresh Lemon SF
Quantity:
Weight/amount: 72g
Artikelnummer: 50038
AXFOOD: 101261783
ICA: 197975
COOP: 17568
BERGENDAHL: 5368519



Vicks Double Action SF
Quantity:
Weight/amount: 72g
Artikelnummer: 50037
AXFOOD: 101261807
ICA: 197974
COOP: 17562
BERGENDAHL: 5368550

TACTIC Företagsförmedling | www.tactic.se

TACTIC
FÖRETAGSFÖRMEDLING

Potential & Finansiellt

- Mycket skalbar rörelse. Möjligt att skala upp, prognos: omsättning 40 miljoner inom 5 år.
- Möjlighet att öka omsättningen kraftigt.
- Ökad bruttovinst vid högre omsättning.
- Utan större personalkostnader.
- Omsätter idag 1 - 2 miljoner kronor per år.
- Kostnader per år ca 200 - 300 tkr kronor (plattformavgift, onboarding, licensavgift, supportavgift).
- Kan anpassas till internationella marknaden.

Potential & Finansiellt

- Salesapp kostar idag pengar först när kunden beställer produkten.
- För befintliga kunder är kostnaden för tekniskt underhåll samt licenskostnad plattform för hantering av innehållsmedia. (idag totalt 15 000 SEK per månad för kunden Arvid Nordquist. Nya kunder betalar högre kostnad.
- Salesapp är en ny produkt som först nu är redo för utrullning i bredare format.
- Salesapp framtida intäkter baseras på att köpare fortsätter det marknadsföringsarbete som påbörjats, samt börjar sälja produkten till bredare kundgrupper.
- Senaste offert riktad till Svensk Fastighetsförmedling ger en bra bild om hur en framtida typkund kan tänkas betala för Salesapp.

SWOT

STYRKOR

- Bra stabila kunder
- Kunnig personal
- Bra kvalité på produkten
- Arbetar med kända varumärken
- Bra och stabil teknisk underleverantör

SVAGHETER

- Salesapp har idag ingen säljorganisation.
Det måste köparen etablera.

HOT

- Nya konkurrenter

MÖJLIGHETER

- Säljorganisation
- Försäljning av befintlig produkt
- Utöka produktsortimentet
- Arbeta mer med marknadsföring
- Skalbart

Förväntad köpeskillning

- Säljarna har valt att inte åsätta Bolaget något värde i Prospektet.
- Intressent är välkommen att lämna ett skriftligt indikativt bud till mäklaren. Intressent och mäklaren kommer sedan överens om tidsramen och fortsatt process.

