

Inbjudan att teckna aktier i MobiPlus AB
Inför notering på AktieTorget

CREATIVE

ONLINE

OUTDOOR

INSTORE

IT



Fem skäl att teckna aktien

MobiPlus är en så kallad one-stop-shop för marknadsföring och webbtjänster riktat till företag. Målgruppen är små och medelstora företag i alla branscher men främst inom detaljhandel och e-handel. MobiPlus har i dag kunder i alla nordiska länder samt i Storbritannien.

Försäljningen sker främst genom personal som kontaktar utvalda kunder och visar upp bolagets plattform och beskriver bolagets olika tjänster.

MobiPlus har under de senaste åren utvecklat en portfölj av tjänster som kompletterar varandra och det är ofta som våra kunder börjar med en tjänst och sedan väljer att köpa till fler tjänster.

De flesta av företagets tjänster bygger på en abonnemangsmodell med en bindningstid om 12-36 månader med 1-3 månaders uppsägningstid. Därutöver kompletteras tjänsteutbudet med olika projekt, både mindre och mer omfattande. Detta innefattar t.ex. tidsbegränsade marknadsföringskampanjer, marknadsanalyser, utvecklingsprojekt av appar och olika webbapplikationer.

VD

Fredrik Alsgren – VD.
MobiPlus AB
Stora Ävägen 21
436 34 ASKIM

Styrelse

Calle Mörck - ordförande
Stefan Carlén
Ronni Larsson
Fredrik Alsgren

Memorandum och ytterligare information kommer under emissionsperioden kunna hämtas på www.mobiplus.se

1. MobiPlus är ett företag som erbjuder kunderna helhetslösningar inom digital marknadsföring.
2. MobiPlus jobbar med en helt egenutvecklad digital plattform vilket gör att de inte har några licenskostnader.
3. Under 2016 har MobiPlus breddat verksamheten genom att genomföra två förvärv som ökat omsättningen och personalresurserna markant.
4. Styrelsen ser möjligheterna som stora att fortsätta den positiva utvecklingen genom organisk tillväxt och via förvärv.
5. Koncernen omsatte 2016 proforma 23,5 MSEK och gjorde ett nettoresultat på 1,4 MSEK. Bolaget värderas till 33,1 MSEK före emissionen.



Välkommen som aktieägare



Sen jag kom med i MobiPlus har vi i Bolaget fokuserat mycket på att utveckla verksamheten till att bli en heltäckande aktör inom digital marknadsföring. Den ursprungliga verksamheten inom MobiPlus har varit inriktad mot SMS-lösningar och utvecklats väldigt starkt de senaste åren. I den verksamheten har vi haft stor hjälp av den underliggande tillväxten i marknaden som pågått under lång tid.

Det största skälet till marketns tillväxt är konsumentens ändrade användning av mobiltelefonen. Smartphonens intåg har totalt förändrat hur vi använder IT. Konsumenten expanderar sitt mobilanvändande till allt fler användningsområden och spenderar mer och mer tid med sina mobiler. Dessa används numera betydligt mycket mer för att ladda ner appar, lyssna på musik, Facebook, Twitter, Youtube, shoppa, kolla sin e-post, än att prata i. Vi kan också se att mobiltelefonstillverkare så som Apple och Samsung m.fl. hela tiden adderar nya funktioner vilket driver på utvecklingen.

De flesta företag är idag väldigt medvetna om att deras kunder ständigt är uppkopplade via sina mobiltelefoner. Med vår erfarenhet hjälper vi våra kunder att hitta rätt sätt att kommunicera med sina kunder.

Genom de förvärv som MobiPlus genomfört under 2016 kan vi nu erbjuda kunderna ett betydligt bredare koncept. Förvärvet av Västsvenska Idékonsult AB tillförde personal med erfarenhet av digital marknadsföring, hemsidor och e-handel. Goodspot Sverige AB däremot tillförde mer fysiska produkter så som digitala storbildsskärmar, där den digitala miljön sammanlänkas med en fysisk produkt.

Vi kan nu inte bara nå ut till kunden på den digitala marknaden, utan även med en mer fysisk närvaro som till stora delar är integrerad med den digitala miljön. Därigenom är MobiPlus en fullskalig leverantör med en unik förmåga att leverera det kunderna behöver när de behöver det.

MobiPlus har ambitionen att fortsätta att förvärva lönsamma nischade företag inom digital marknadsföring som har en bra kundstock och som passar väl ihop med vår befintliga verksamhet. Min och styrelsens förhoppning är att vi redan i år ska kunna genomföra minst ett förvärv som kommer att ge avtryck både omsättningsmässigt, men framförallt resultatmässigt i MobiPlus. Vi utesluter inte heller en expansion utanför Norden inom fem år, vilket vore en fantastisk resa i sin bemärkelse.

Vår ambition är att MobiPlus inom några år ska vara väsentligt större än det är idag, dels för att inte vara så sårbart och personberoende som små bolag får en tendens att vara, dels för att vi ska kunna åta oss betydligt större och lönsamma uppdrag från stora kunder. Vi ser en styrka i att cirka 2 000 bolag har valt att arbeta med oss och känner att vi med säkerhet kan leverera ett mervärde för alla dessa kunder i form av utökad nyttjandegrad av våra tjänster. Därför ser vi med spänning fram emot den fortsatta gemensamma resan i Bolaget.

Välkommen att vara med
på en spännande färd och
teckna aktier i MobiPlus AB.

Fredrik Alsgren
VD i MobiPlus AB

MobiPlus startar snart sin nyemission inför notering på AktieTorget

Anmäl dig för mer intresse på www.mobiplus.se

eller SMS:a
MobiPlus till
71515

Verksamhet

MobiPlus grundades 2010 och har idag genom förvärvet av Västsvenska Idékonsult AB och Goodspot Sverige AB vuxit till en leverantör som erbjuder en molnbaserad tjänst med ett samlat utbud av funktioner för marknadskommunikation med SMS, e-post, sociala medier, sökmotoroptimering och andra webbrelaterade tjänster. MobiPlus hjälper även till med kringarbetet såsom grafisk formgivning och copy samt även direkt marknadsföring via digitala och analoga marknadsytor.

MobiPlus erbjuder kunderna fullservicepaket inom marknadsföring och rådgivning vilket gör Bolaget till ett komplement för en marknadsavdelning där Bolaget kan bidra med ett djupt tekniskt kunnande. Bolaget strävar efter att ligga i framkanten när det gäller de nya trenderna inom digital marknadsföring. Passionen hos Bolaget och dess personal är att utveckla funktioner som ger användaren värde tillsammans med fokus på kundservice och datasäkerhet.

Bolaget levererar SMS i 192 länder på fem kontinenter och har kontor i Sverige och Finland. MobiPlus har 17 medarbetare inom support, marknadsföring, copy, programmering, försäljning, ekonomi och administration.

Kunder

Mobil kommunikation är en marknad i stark tillväxt och MobiPlus har idag kunder i alla nordiska länder samt i Storbritannien. Kundbasen är allt från fysiska butiker till näthandlare, reklambyråer, CRM-system med flera. Bland Bolagets kunder finns allt från stora multinationella restaurangkedjor till små enskilda frisörsalonger. MobiPlus levererar sina tjänster till närmare 2 000 företag.

Försäljningen för koncernens samtliga tjänster fördelar sig på de olika marknaderna:

Sverige	91 %
Norden	7 %
Övriga världen	2 %

Intäkterna i koncernen fördelat på de olika verksamhetsområden:

Webb/Konsultationer	55 %
SMS/Nyhetsbrev	35 %
Marknadsföringsytor	10 %

