

Hearing med Nicklas Gerhardsson, vd Mobile Loyalty PLC, är avslutad

Nu är hearingen avslutad. Det kan finnas obesvarade frågor. Vi beklagar om det inte fanns tid att besvara alla.

Nicklas: Tack för visat intresse. Ni är välkomna att kontakta oss om ni har fler frågor.

Nicklas: Samarbetet med Riksmedia löper på bra, och vi har en dialog med ett flertal tidningar inom denna grupp. (2014-06-12 13:46)

Jari: Riksmedia, Gratistidningar.se mfl. Vad händer i närtid ? (2014-06-12 07:15:58)

Nicklas: Den tekniska integration/anslutningen går väldigt snabbt. Vi arbetar hela tiden tillsammans med våra kurder, vad gäller paketering, lansering och utbildning. Beroende på tidningens fokus och möjligheter kan lanseringen av den nya tjänsten ta olika lång tid. Även existerande annonsörers mognadsgrad påverkar processen. Förflyttningen av annonsinvesteringen från papper till digitalt kommer att ske. Pay&Go är en funktionalitet som vi tror kommer att påskynda processen. (2014-06-12 13:43)

johan: Från det att ni har sålt in ett avtal. Hur lång tid tar det innan intäkterna till ML kommer in? Med tanke på intäktsfördelning som affärsmodell (2014-06-12 13:22:58)

Nicklas: Våra nya investerare har kommit igång bra, och har ett starkt nätverk internationellt, vilket kommer att kapa ledtider i bearbetningen av nya marknader.(2014-06-12 13:36)

Jari: Kommer i närtid. få se "resultatet" av dom finska investerarnas intåg i Mobile ? (2014-06-12 07:28:23)

Nicklas: Groupon har bevisat att det finns ett stort behov av digital annonsering i den lokala marknaden, samt att marknaderna är stora. (2014-06-12 13:33)

Jari: I en amerikans analys fr 2012 jämförs Mobile med Groupon. Kan du kommentera detta ? (2014-06-12 06:58:23)

Nicklas: ENC:s auktionsplattform är en egen tjänst som riktar sig till samma kundgrupp. ENC:s auktionsplattform kan dessutom tillföra intressant funktionalitet i ADONnews, (2014-06-12 13:32)

Jari: ENC dotterbolaget. Vad kommer dom in i bilden gällande Adonnews ? (2014-06-12 07:13:51)

Nicklas: ADONcity är numera fullt integrerad med ADONnews. (2014-06-12 13:29)

Jari: Är TV4 avtalet fortsatt "levande" ? (2014-06-12 07:15:01)

Nicklas: Den starka möjligheten att öka sina lokala annonsintäkter och göra det kostnadseffektivt genom att erbjuda en digital lösning för den lokala annonsmarknaden. (2014-06-12 13:27)

Jari: Vilken är Mobile Loyaltys STARKASTE fördel på marknaden ? VAD kommer få tidningskoncerner teckna avtal med Mobile ? (2014-06-12 07:20:19)

Nicklas: Vi tillhandahåller samma affärsmodell som övriga på marknaden, dvs betalning per tusen visningar (CPM), men vi erbjuder framförallt även en modell som bygger på abonnemang anpassad för den lokala marknaden vilket gör oss unika. (2014-06-12 13:26)

Jari: Vad skiljer er affärsmodell från Widespace ? (2014-06-12 06:59:39)

Nicklas: Växande marknad, Unik lösning, Globalt perspektiv. (2014-06-12 13:24)

Jari: Kan du ge mig dom 3 starkaste skälen till o investera i Mobile Loyalty ? (2014-06-12 07:00:47)

Nicklas: Vi kommer att kontinuerligt förfinna våra tjänster, samt hitta nya konfigurationer baserat på vår teknologi. Just nu är vi full fokuserade på att bygga räckvidd för ADONnews. (2014-06-12 13:23)

Jari: Enligt prospekt, så gäller intäktsdelning, ni har lyckats skära på kostnaderna rejält. Är Adonnews nu en färdigutvecklad tjänst eller finns någon ny "modul"/tjänst som kan tänkas läggas till ? (2014-06-12 07:05:42)

Nicklas: ADONnews annonsplattform kräver inga speciallösningar. En kund/tidning ansluter sig enkelt till tjänsten. ADONnews tillhandahåller ett antal olika standardformat, som anpassar sig beroende på vilken skärmstorlek läsaren använder. (2014-06-12 13:22)

Jari: Kräver Mobiles annonsplattform någon viss teknisk plattform/layout hos en tidnings webbsida för och fungera ? Eller går den implementera på alla oberoende av tekniska grundförutsättningar ? (2014-06-10 08:26:53)

Nicklas: ADONnews kompletterar de bannerlösningar som en tidning redan har, ADONnews skapar möjligheter för helt nya intäkter. (2014-06-12 13:21)

Jari: Fler av dom stora kvällstidningarna såsom KVP (Expressen) har redan annonslösningar/leverantörer. Enligt en sajt på webben som registrerar historiska "sajter" har just KVP sannolikt minst testat adonnews. Kan adonnews, samexistera med befintliga lösningar ?, som ofta bara länkar till en hemsida. Hur ser tidningarna på detta ? (2014-06-09 23:36:14)

Nicklas: Annonslösningen sätter inga gränser för vem som kan annonsera, det är fullt möjligt att öppna upp tjänsten för privatannonser om våra kunder så önskar. Vi har naturligtvis en plan för vilka behov marknaden har och vilka tjänster och när i tiden dessa kommer att lanseras. Pay&Go gör det ännu enklare att annonsera och också enklare för tidningar och kunder att administrera. Samtidigt som kostnaden för annonssälj minskar. (2014-06-12 13:18)

Jari: Pay & Go , låter intressant som tjänst. Kommer den bli tillgänglig för "allmänheten"? dvs för den enskilde konsumenten som själv vill annonsera lokalt alt inom sitt län ? Ps, ser det som ett alternativ till Blocket, men mer riktad. (2014-06-09 23:05:36)

Nicklas: Handeln med aktier i Mobile Loyalty Holding AB beräknas starta runt den 30 juni. (2014-06-12 13:17)

Johannes: När börjar handeln med det nya bolaget? (2014-06-12 13:13:36)

Nicklas: Vi har representation i Frankrike och bygger naturligtvis ut vårt nätverk av representanter i den takt som vi hittar rätt partners. (2014-06-12 13:16)

Jari: I prospektet nämner ni Frankrike som ett land ni har säljteam i. Dom övriga är kända, UK, Nya Zeeland etc. Är Frankrike nytt ,, nytt säljteam där ? (2014-06-09 22:56:27)

Nicklas: Vi har anpassat vår affärsmodell för den lokala eller hyperlokala annonsmarknaden och en integrerad annonslösning, vilket gör oss unika. Dessutom har vi ett flertal funktioner som tillsammans med vår affärsmodell gör oss intressanta, t.ex. sök, Do-it-Yourself och Pay&Go. (2014-06-12 13:15)

Moderator: Vad är Unikt med Mobile Loyaltys lösning i jämförelse med konkurrenters lösningar? (2014-06-12 13:14:40)

Nicklas: Ja! Samtliga optioner är kopplade till prestation. Kapital, Kontrakt och Aktiekurs, inga optioner ställs ut innan målet uppfyllts. (2014-06-12 13:14)

Jari: Ref: Finska investerare "Optionerna ställs ut mot uppfyllande av finansiella och operationella målsättningar i tre rater". Innebär det att ni förväntar er Finska investerarna SKA aktivt medverka till koncernavtal INNAN optioner ges ut ? (2014-06-10 09:23:38)

Nicklas: ADONnews annonsplattform kräver inga speciallösningar. En kund/tidning ansluter sig enkelt till tjänsten. ADONnews tillhandahåller ett antal olika standardformat, som anpassar sig beroende på vilken skärmstorlek läsaren använder. (2014-06-12 13:12)

Jari: Kräver Mobiles annonsplattform någon viss teknisk plattform/layout hos en tidnings webbsida för och fungera ? eller går den implementera på alla oberoende av tekniska grundförutsättningar ? (2014-06-10 08:26:53)

Nicklas: Svar: Handeln med SDB i Mobile Loyalty plc kommer att upphöra i samband med att handeln startar i Mobile Loyalty Holding AB´s aktier. Man kan fortfarande sitta kvar som aktieägare i Mobile Loyalty plc, men då med onoterade aktier, Ledningens mål är att avveckla Plc om alla aktier byts in. I annat fall ligger MI plc kvar som ett vilande dotterbolag i koncernen tills vidare. (2014-06-12 13:10)

Moderator: Vad händer om jag inte konverterar mina SDB till aktier i det nya Mobile Loyalty Holding AB? (2014-06-12 12:09:24)

Nicklas: Hej och välkomna till denna hearing. Tänk på att ni måste vara inloggad som deltagare för att kunna ställa frågor.