

# Lappen AS' Investorprofil



Investorprofilen er levert av:



**purehelp.no**  
business search engine

## **i** Lappen AS' Investorprofil

Selskapsprosjekt:	Lappen AS	Kontakt:	Ruben Moen
Bransje:	<a href="#">Programmeringstjenester (62010)</a>	Epost:	<a href="mailto:rubenmoen123@gmail.com">rubenmoen123@gmail.com</a>
Etablert:	24.10.2018	Mobil:	91800809
Antall år i drift:	0	Nettside:	

Lappen AS ble etablert ut fra en visjon om "L-Appen", en mobilapplikasjon som ønsker å digitalisere og sentralisere det kompliserte og utdaterte markedet for Trafikkskoler! Gjennom vår App vil trafikkskole elever lettere kunne lokalisere, forhåndsbestille og sammenligne priser og tjenester, når som helst på døgnet og hvilken som helst dag i året, Norge rundt. Om 3 år skal 'Lappen' være en velkjent app på alle mobil enheter. Lappen skal være størst når det gjelder å finne og sammenligne kjøreskoler i hele landet. Vår visjon er å styrke bedriften til 10 ansatte, følge opp videreutvikling av appen til andre transport midler som motorsykel, båt og fly samt utvidet oss til markedet i Europa

## **e** Egenkapitalfinansiering

Ønsket kapital: 200 000 (200 tusen) NOK

Investeringen vi ønsker skal brukes til å betale diverse faste bedrifts/drifts kostnader, i samarbeid med et innovasjons lån. Vi legger ved budsjett under selskaps verdi-dokumenter.

### Følgende typer egenkapitalfinansiering ønskes:

- Aksjeemisjon

### Bruksområder

- Utbetaling av lønn til programmerer.
- Eventuelle ekstrakostnader

Eget prospekt



[private](#)

## **e** Lånefinansiering

Ønsket kapital: 250 000 (250 tusen) NOK

### Bruksområder

- Utbetaling av lønn
- Investeringer i IT-utstyr
- undersøkelses kostnader
- Bedrifts belastninger

## Ledelse og Kompetanse

### Styreprofil (2 personer)

0 Med finansiell erfaring	0 Med bransjefaglig erfaring
1 Med internasjonal erfaring	1 Med gründer- erfaring

## Forretningsmodell

Lappen skal levere løsninger innen kommunikasjon og tjenester mellom trafikkskoler og markedet. Vi vil gjøre det lett å booke kjøretimer, sjekke priser og vurderinger av ulike kjøreskoler på ønsket sted. Med vår erfaring og kunnskap innenfor ledelse, produktutvikling, media, kommunikasjon, innovasjon og digital markedsføring skal vi levere et produkt som tilfredsstiller brukerne av applikasjonen

### Skalerbarhet

God



Skalerbarheten til forretningsmodellen vurderes å være **god**.

### Markedspotensial

Internasjonalt



Markedspotensialet i forretningsmodellen er **nasjonalt og internasjonalt**.

### Unikhet

Ganske



Vi anser vår forretningsmodell som **ganske unik**.

### Type produkter

- Tjenesteleveranse

### Type kunder

- Salg til bedrift

### Salgsmetoder

- Fysisk salglokale

- Personlig salg

- Telefonsalg

- Markedsføring

### Leveransemodell

- Abonnement - faste avtaler

- Kontrakt - stabile leveranser

Produktsøkeord

Trafikkskole  
Innovasjon

Administrasjon  
Programmering

Førekort  
App

Vår teknologi lar oss hjelpe et helt marked med å navigere seg i en mer moderne retning. Produktet vil gi oss anledning til å dyrke frem flere innovative ideer og spennende funksjoner. Dagens trafikkskoler er selv-administrerende og har flydd lavt så lenge vi kan huske. Det å gi valget tilbake til folket er en kjempe spennende mulighet for oss.

Teknologiens unikhetsgrad

Meget



Vi mener vår teknologi er **meget unik**.

Teknologiens disruptivitet

Svært mye



Teknologien vår er **svært mye disruptiv**.

Teknologiens beskyttelse

- ✓ Varemerkebeskyttelse
- ✓ Kunnskapsbarrierer
- ✓ Patentbeskyttelse
- ✓ "Time to market"-fordeler

## Marked og vekst

I Norge finnes et tilsvarende nettsted kalt Tabs. Tabs kan benyttes etter at du er tilknyttet en kjøreskole. Gjennom siden kan du kontakte resepsjonen å sette opp dine egne kjøretimer, og du kan se tilbakemeldinger fra lærer fra tidligere kjøretimer du har hatt. Det finnes ingen alternativer til konseptet vårt i Norge, noe som gjør konkurransen mindre og større tro på at vårt produkt vil lykkes.

### Vekstpotensiale

Meget stort



Vi har et **meget stort** vekstpotensiale

### Lønnsomhet

Meget godt



Vi kan oppnå et **meget godt lønnsomhetsnivå**.

### Betalingsvilje

God



Vi oppfatter at betalingsviljen i markedet er **god**.

### Konkurranse

Svak



Vi mener at konkurransen i markedssegmentet er **svak**.

### Markedsnivå

Internasjonalt



Vi kan angripe et **lokalt, regionalt, nasjonalt, nordisk og internasjonalt** marked.

### Magien finner du i

- |                       |                             |                            |
|-----------------------|-----------------------------|----------------------------|
| - Unik tjeneste       | - Unikt produkt             | - Dyktig ledelse           |
| - Et marked i vekst   | - Et stort fremtidig marked | - Internasjonalt vekst     |
| - Tidlig ute-fordeler | - Mulighet for stor profit  | - Mulighet for rask vekst  |
|                       |                             | - Positive samfunnstrender |

### Vekst- og markedsdrivere

- Svake konkurrenter
- Fragmentert marked
- Økende markedsmodning
- Ny forretningsmodeller
- Digitaliseringsmuligheter
- Teknologipotensial
- Markedsvekst

### Markedstrusler og -utfordringer

- Politiske trusler
- Høye teknologikrav

## Eierskap og exit

Gjennom kontakter ved Taskflex.dk og Færder marketing har vi knyttet oss til nøkkelpersonell som har laget og gjennomført markedsanalyser for appen vår i Norge, Sverige og Danmark. Disse markedsundersøkelsene viser viser til at det er stort potensiale for vekst i vår app, og at omfanget er stort. Legger ved et skriv om markedsundersøkelsene under selskaps verdi-dokumenter.

### Dagens aksjonærbegrensninger er :

---

- Preferanseaksjer



### Dagens eiere aksepterer:

---

- Å ikke alene kunne selge sine aksjeposter uten å ta med investorene

- Å ikke kunne legge ned veto mot salg av aksjonærposter



### Mest trolige kjøpere av selskapet:

---

- Internasjonale konkurrenter

- Internasjonale investorer

### Interessante verdier:

---



Tilgang til marked



Tilgang til kundevolumer



Tilgang kompetanse



Tilgang innhold-trafikk