

Xplora Mobile Holding AS' Investorprofil



Investorprofilen er levert av:



purehelp.no
business search engine

📄 Xplora Mobile Holding AS' Investorprofil

Selskapsprosjekt:	Xplora Mobile Holding AS	Kontakt:	Kjetil Fennefoss
Bransje:		Epost:	kjetil@xplora.no
Etablert:	24.01.2019	Mobil:	90034337
Antall år i drift:	0	Nettside:	www.xplora.no

Xplora Mobile Holding AS eier 100% av aksjene i XPLORA Mobile AS. XPLORA Mobile AS ble grunnlagt 29. oktober 2014 under navnet PepCall AS. XPLORA Mobile AS er et IOT-selskap (Internet of Things) som har tatt markedslederposisjonen for mobiltelefoner for barn. Den bruker XPLORA's eget mobilabonnement. Forretningsmodellen er bygget på gjentakende abonnentsinntekter fra XPLORA-tjenesten. XPLORA gir barn en trygg mobilkommunikasjonsløsning som beskytter dem fra innhold på internett og i sosiale medier. Etter å ha omsatt for 41 MNOK i 2018 med en EBITDA på 3,1 MNOK, er selskapet klar for neste fase med ytterligere vekst i Norge, Sverige og oppstart i Finland i april 2019. XPLORA har kontrakter med Telenor og Elisa for deres mobilnettverk og salgs- og distribusjonsavtaler med Elkjøp Nordic, Kjell & Company, Komplettno/.se og CDON.com. Distribusjonskanalene har varebeholdning og har plassert ytterligere bestillinger som vil gi ca. 13.000 nye XPLORA abonnenter i løpet av de neste månedene.

📄 Egenkapitalfinansiering

Ønsket kapital: 19 908 800 (19,9 millioner) NOK

Pengene vil bli brukt til investeringer knyttet til oppstart av virksomheten i Finland, markedsføring og finansiering av salg til store detaljhandelskjeder med lange betalingsfrister.

Følgende typer egenkapitalfinansiering ønskes:

- Aksjeemisjon

Bruksområder

- Gjøre produktinvesteringer
- Skape vekst
- Øke markedsbudsjettet
- Ansette flere salgsmedarbeidere

Eget prospekt



[private](#)

Offisielt prospekt - Reg. Brønnøysund




[public](#)

Ledelse og Kompetanse

Styreprofil (4 personer)

4 Med finansiell erfaring	4 Med bransjefaglig erfaring
4 Med internasjonal erfaring	3 Med gründererfaring

Ledergruppe

Navn	Utdanningsnivå	CV
Kjetil Fennefoss	Master (5+ års studier)	 Last ned
Master: 1	Bachelor: 0	Annet: 0

Forretningsmodell

Skalerbarhet

Meget god



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

Markedspotensial

Internasjonalt



Markedspotensialet i forretningsmodellen er **internasjonalt**.

Unikhet

Ganske



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

Type produkter

- Produktleveranse

Type kunder

- Salg til konsument

Salgsmetoder

- Fysisk salgsklokale

- Nettbutikk

- Markedsføring

Leveransemodell

- Abonnement - faste avtaler

- Kontrakt - stabile leveranser

Bransje og produkt

Vår teknologi lar oss gi barn en trygg kommunikasjonsløsning som beskytter de fra innhold på internett og i sosiale medier. Foreldrene gir tilgang til kontakter gjennom Xplora appen med tanke på hvem som barnet kan ringe til og hvem som kan ringe barnet. Xplora har også en GPS/WiFi/mobilnett basert lokaliseringsfunksjon koblet opp mot Google Maps som angir barnets posisjon på forespørsel

Teknologiens unikhetsgrad

Ganske



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

Teknologiens disruptivitet

Ganske mye



Teknologien vår er **ganske mye disruptiv**.

Teknologiens beskyttelse

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

Marked og vekst

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 markedsegmentet er **svak**.

Markedsnivå

Internasjonalt



Vi kan angripe et **internasjonalt** marked.

Magien finner du i

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

Vekst- og markedsdrivere

- Svake konkurrenter
- Økende markedsmodning
- Politisk støtte
- Markedsvekst

Markedstrusler og -utfordringer

- Lav markedsmodning

Dagens aksjonærbegrensninger er :

- Aksjekjøpsrettigheter



Dagens eiere aksepterer:

- Å selge hele selskapet hvis en ny hovedinvestor ønsker det

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



Interessante verdier:



Tilgang til kundevolumer



Tilgang teknologi