

Pressinformation
Stockholm 2010-08-12

Afrikas fortsatta tillväxt på mobilmarknaden gör att Seamless ERS 360° går på högvarv, licensexpansioner är förestående

Miljoner mobilanvändare laddar samtalstid för ett par kronor flera gånger i veckan till sina kontantkortstelefoner och som ett resultat har antalet transaktioner som utförs i ERS 360° växt långt utöver förväntningarna. Seamless kunder har implementerat ERS 360° för att utöka nätverket av försäljare för samtalstid till kontantkort. Två av dessa kunder i Västafrika har beslutat att beställa licensexpansioner.

- Det är mycket givande att se våra kunder nå sådana framgångar när de implementerar ERS 360°, säger Rohit Bhatia, VD på Seamless. – Vår affärsmodell med expansionslicenser som korrelerar med kundens tillväxt är uppskattad då våra kunder kan börja med ett litet system till låg kostnad och sedan växa i steg allt eftersom framgången växer. De två kunderna har, förutom att ta sin andel av nya mobilanvändare, även tagit marknadsandelar. Det här visar hur viktigt det är att ha bra distribution med hög närvaro och hur avgörande det är på dessa marknader att ha en försäljare i varje gathörn, avslutar Rohit Bhatia.

Att antalet laddningar ökar kraftigt betyder också att många människor kunnat få en inkomst från försäljning av samtalstid. I de två länderna var antalet försäljare till att börja med några tusen men på kort tid har de tredubblats.

För mer information, kontakta
Joakim Nordblom, Kommunikationschef
Direkt 08 5648 7819
Mobil 070 541 3000
E-post joakim.nordblom@seamless.se

Seamless Certified Advisor: Evli Bank Plc Stockholm, telefon 08 407 8000

Skillnaden mellan kontantkortsladdning i Sverige och Afrika:

I Sverige är knappt hälften av alla telefoner kontantkortstelefoner som regelbundet måste fyllas på. I Sverige görs detta ofta med dator via internetbanken eller via butiker som har en terminal kopplad via en ERS 360° till mobiloperatörerna. I Afrika finns få fasta telefoner, få datorer och dålig tillgång till internet. Mobiltelefoner är i princip alltid med kontantkort. Försäljningen av samtalstid, Top Up, sker istället via gatuförsäljare som använder sin vanliga telefon som terminal mot operatören. Ett tätt nätverk av försäljare är nyckeln till framgång i dessa länder, har operatören ingen försäljare i ett gathörn men konkurrenten har det, hamnar intäkten hos konkurrenten.

Om Seamless:

LESSS SEAMLESSS SEAMLESSS SEAMLESSS SEAMLESSS SEAML

Seamless är ett företag som är specialiserat på utveckling av betalsystem för mobiltelefoner såsom kontantkortsladdning och överföring av pengar mellan mobiler. Seamless har system för elektronisk kontantkortsladdning och M-handel hos mer än 40 operatörer i över 19 länder på tre kontinenter. Seamless startades 2001 och handlas på Nasdaq OMX First North. Företaget har sitt säte i Stockholm och kontor i Indien samt Sydafrika.

www.seamless.se

SEAMLESS

SEAMLESS distribution AB (publ), Dalagatan 100, 113 43 Stockholm, Sweden. Phone: +468 5648 7800

www.seamless.se

www.themollet.com

www.ers360.com