

OM TRENDSONLINE TEAM KONTAKT OS SPONSORER VIL DU VÆRE SPONSOR TECH-TOOLBOX CONTENT-PARTN



ALT OM DANSKE TECH STARTUPS

FORSIDE NYHEDER PODCAST BLOGS KALENDER FOKUS KONKURRENCE

PODCASTS

ONLINE MARKEDSFØRING VIRKER FOR 123HJEMMESIDE

 31 MAY 2013  POSTED BY BIRGITTE SVEJVIG

0 COMMENT

Synes godt om

Vær den første af vennerne, der synes godt om dette.

[123hjemmeside](#) kan med stor præcision forudsige, hvor mange nye kunder selskabet får via online markedsføring. Derfor er likviditeten næsten den eneste grænse for væksten, som får fuld acceleration i 2012 og 2013, og det koster midlertidigt på bundlinien i årsregnskabet.

“Vi træder tungt og kontrolleret på speederen i 2012 og 2013 og kan se, at forretningen vokser som forventet. Allerede i 2014 vil der være et pænt, positivt resultat ud fra det store antal kunder, som vi har fået de seneste kvartaler,” siger Morten Elk, CEO for [123hjemmeside](#) i en pressemeddelelse.

Det første tydelige resultat af accelerationen er 30 procent vækst i første kvartal 2013 i forhold til første kvartal 2012, hvor væksten hele året var på 22 procent. Det viser, at selskabets forretningsmodel virkelig er skalerbar. Til nytår forventer Morten Elk at have 89.000 abonnementskunder i butikken mod 59.000 ved udgangen af 2012.

Vækst-acceleration i 24 lande koster

[123hjemmeside](#) skaber sikker vækst gennem online annoncering og lokale partnerskaber:

“Vi har tilføjet seks nye lande i maj og åbner tre i de kommende måneder, så vi kommer op på 24 lande i alt. Vi forventer, at det øger vækstraten til over 30 procent i resten af 2013,” siger Morten Elk.

Den øgede kundetilstrømning koster på bundlinien i 2012 og 2013 for selskabet, som netop har indleveret sit årsregnskab for 2012 med et lille minus, selvom omsætningen voksede med 22 procent.

Som vi også skrev om her Trendsonline.dk, så fik [123hjemmeside](#) i 2012 en [finansieringsramme fra Kaare Danielsen på 8 millioner kroner](#), som Morten Elk vil udnytte i 2013 til vækst.

Sikker formel for køb af kunder

123hjemmesides kunder bruger i gennemsnit systemet i 3 år, og samtidig kan selskabet gennem annoncering på Google Adwords udregne en sikker pris per ny kunde.

Dermed har [123hjemmeside](#) en enkel formel, hvor investeringen i annoncer kommer tredobbelt tilbage gennem de nye kunders fremtidige abonnementsbetalinger.

”Hver ny kunde er en god forretning over livstid. Det er vi meget sikre på efter adskillige års erfaring, og det er fuldstændig afgørende, når vi investerer så meget i kundetilstrømningen,” siger Morten Elk og fortsætter:

“Indenfor Software-as-a-Service (SaaS) er det en milepæl at nå netop dette forhold mellem pris per kunde og kundens livstidsomsætning, så vi er meget tilfredse med udviklingen.”

Synes godt om

Vær den første af vennerne, der synes godt om dette.

Tweet < 0

SHARE THIS



WRITTEN BY BIRGITTE SVEJG

© 2010 - 2013 - copyright - Trendsonline.dk.
Vi elsker startups og det danske startup-miljø.



UA-565002-3