

AIRA OFFENTLIGGÖR AIRA FÖR FORTNOX: RULLAS UT I NOVEMBER OCH ADRESSERAR EN MARKNAD PÅ 2,2 MDKR

AI-bolaget Aira (Nasdaq First North: AIRA) offentliggör idag den kommande utrullningen av Aira för Fortnox. Tjänsten utvärderas för närvarande av ett antal utvalda företag och görs i november tillgänglig för Fortnox drygt 600 000 kundbolag.

En enorm marknad som aldrig haft ett alternativ

Sveriges minsta bolag utgör den överlägset största delen av näringslivet, men har i praktiken aldrig haft tillgång till verktyg för att hitta och vinna nya affärer. Befintliga lösningar har varit för krångliga, för dyra och byggda för säljavdelningar som småföretag inte har. Resultatet är att firman med tre anställda och konsultbolaget med tio sköter sin försäljning i huvudet, i mejlen och i Excel, trots att hela deras affär redan finns i Fortnox.

Aira för Fortnox bygger in intelligensen direkt i ekonomisystemet, där företagens data redan finns. Inga nya inloggningar, ingen datamigrering och inget CRM-projekt.

Tjänsten är en naturlig vidareutveckling utifrån användardata från Airas befintliga produkter, där kopplingen till faktisk ekonomidata visat sig ge störst säljeffekt för kunderna.

För 699 kronor i månaden per licens vet kunden vilka bolag som är värda att ringa, när de ska ringas och vem som ska ringas:

- **Komplett företagsdatabas och automatisk leadgenerering:** Kunden får tillgång till en rikstäckande databas med alla Sveriges bolag, där Aira automatiskt identifierar nya heta leads som liknar företagets bästa kunder.
- **Automatisk nyhetsbevakning och risksignaler:** Systemet bevakar omvärlden dygnet runt och skickar varningar och köpsignaler baserat på vad som händer hos både kunder och leverantörer.
- **Självgående kundregister:** Alla kundkort, beslutsfattare och historiska affärer hålls ständigt uppdaterade utan manuellt knappande.

"De allra minsta bolagen är Sveriges största kundgrupp, och ändå har ingen byggt något som hjälper dem att sälja på riktigt. Allt har krävt för mycket tid, för mycket inmatning och för mycket kunskap. Pilotkunderna bekräftar vår tes: småföretagare vill ha fler affärer, inte ett nytt system att lära sig. Därför bor Aira där de redan jobbar, i Fortnox," säger Daniel Wikberg, VD och grundare av Aira.

Adresserbar marknad på 2,2 miljarder kronor

Airas bedömning av hur stor andel av Fortnox drygt 600 000 kundbolag som har behov av tjänsten, tillsammans med en förväntad genomsnittlig intäkt om 18 000 kronor per kund och år, ger en adresserbar marknad på cirka 2,2 miljarder kronor i Sverige.

Officiell utrullning i november

Airas tillväxtmodell bygger på en kombination av strukturerad direktförsäljning, samarbete med redovisningsbyråer och direktaktiveringar i Fortnox Marketplace när tjänsten öppnas för alla i november.

"Det här är en stor marknad som i princip ingen har byggt för. Med distribution direkt i Fortnox, noll tröskel för kunden och ett erbjudande byggt för de allra minsta bolagen bedömer vi att Aira har goda möjligheter att ta en betydande del av den här marknaden de kommande tre till fem åren," avslutar Daniel Wikberg.

Efter utrullningen i Sverige står motsvarande nordiska och europeiska ekonomisystem på tur, däribland e-conomic i Danmark, Tripletex i Norge och Xero i Storbritannien.

Ytterligare information

Alla finansiella rapporter finns tillgängliga på www.aira.app

Kontakter

Daniel Wikberg, CEO

Ninnie Karlsson, CFO

IR-kontakt:

ir@aira.app

+46 72-584 99 00

Om Aira

Aira är en AI-driven säljassistent byggd för B2B-entreprenörer och säljproffs. Produkten bevakar finansiella rapporter, styrelsförändringar och nyheter för att identifiera rätt tillfälle att ta kontakt, innan konkurrenterna ens vet att möjligheten finns. Ingen manuell datainmatning, ingen CRM-administration. Bara intelligens som omvandlar signaler till affärer.

Grundat 2024 med huvudkontor i Stockholm, Sverige. AI Revenue Assistant Software Stockholm AB (publ) är noterat på Nasdaq First North Growth Market. Bolagets Certified Adviser är Bergs Securities AB.