

Slik økte vi antall
abonnenter med 37
prosent på ett år

Markedsforums kick off 05.09 2023

SHIFTER

2022 ble et av tiårets minst lønnsomme år for avisene



Etter et svært godt år i 2021 ble 2022 et av de svakeste for avisene siden finanskrisen i 2008 og 2009, målt etter lønnsomhet. Norske avisers totale driftsresultat har ikke vært svakere, og kostnadsveksten har ikke vært større, siden disse årene. Den kraftige økningen i avisenes driftskostnader oversteg inntektsveksten med god margin i fjor, viser Medietilsynets rapport om avisenes driftsøkonomiske utvikling i perioden 2018–2022.

Etter store kostnadsreduksjoner fram mot 2017, har avisene gradvis økt driftskostnadene, til totalt nær 12 milliarder kroner i 2022. Driftskostnadene økte for alle aviskategorier i fjor og var tilbake på om lag samme nominelle nivå som i 2015. Samtidig var veksten i driftsinntekter beskjeden. Flere av aviskonsernene opplyser i sine årsmeldinger for 2022 at økte utgifter til papiravis-produksjon, samt investeringer i teknologi og redaksjonelt innhold, er

årsaker til kostnadsveksten. I tillegg kommer den generelle prisøkningen.



Clár i null:

Freidag morgon la Schibsted-konsernet frem sine tall for dets første kvartal og de viser at det tøffe tider i avisbransjen for tiden. Selskapet sangde så vidt å tape penger på medievirksomheten. Foto: NTB.

Medier / Publisert 28.04.2023 07:09:12 - Oppdatert 28.04.2023 07:09:12

Schibsted-aviser tjener ikke penger: - Svake resultater


Her kan du se tallene til Schibsteds nyhetsmedier for første kvartal i 2023. Alle tall i MNOK.

Schibsted	2023	2022	Endring i prosent
Omsetning	1.791,0	1.798,0	-
Driftsresultat	0	81	-

Hva skal mediene gjøre?

Kutte kostnader?

Hva skal mediene gjøre?

Lage enda bedre produkter det er høyere
betalingsvilje for  **Fra “nice to have”
til “need to have”**

Shifter er en næringslivsavis med fokus på nyskapning

Vi er tett på norske startups og innovasjonsmiljøer.

- Investorer
- Innovasjonsmiljøer i etablerte selskaper og offentlige myndigheter
- Gründere
- Næringslivsledere



Shifter
lanserte
abonnements
-modell
november
2019

SHIFTER

Hva skal vi
plusse?



Hvilken
verdi
skaper vi?

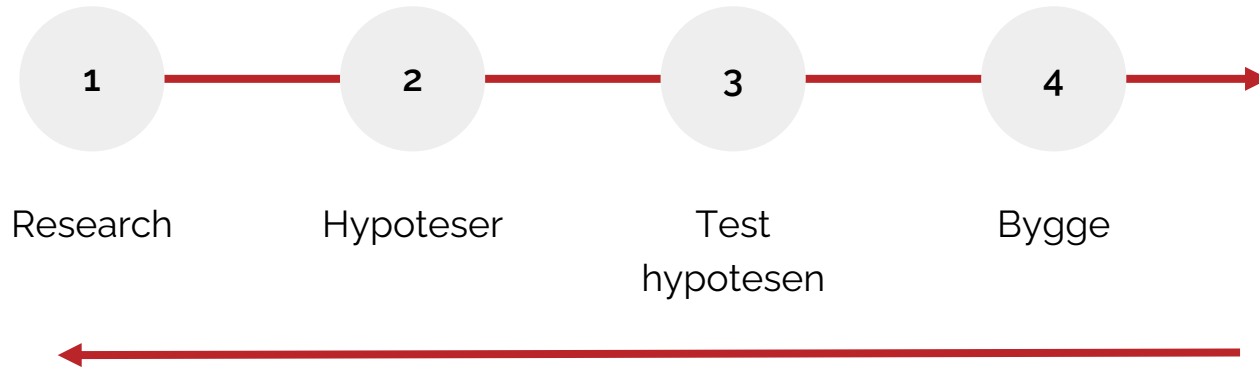


For hvem?

I november 2021, ansatte vi en student på deltid for å skape et produkt som ville øke abonnementsstallet vårt



Fra idé til gjennomføring



Dette fant hun ut...

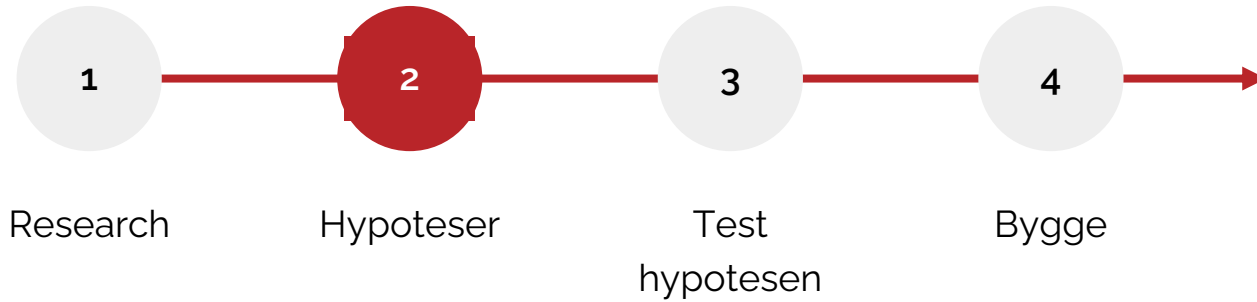
Yvonne gjennomførte en rekke intervjuer av gründere og investorer, som er vår målgruppe. Dette ble kombinert med all vår trafikk- og leserdata.

Konklusjonen

Ideen om en investordatabase ble ganske kjapt lansert, men hvordan skulle den se ut?

1. Den måtte levere **konkret verdi til gründere**: Altså oversikt over investorer.
2. Den måtte også **levere verdi til investorer**: kontakt med relevante selskaper.

Hypotesen



Gründere trenger finansiering fra investorer.

Hvis vi lager en tjeneste som enkelt lar dem finne relevante investorer, så vil de betale (mye) for den.

Testen

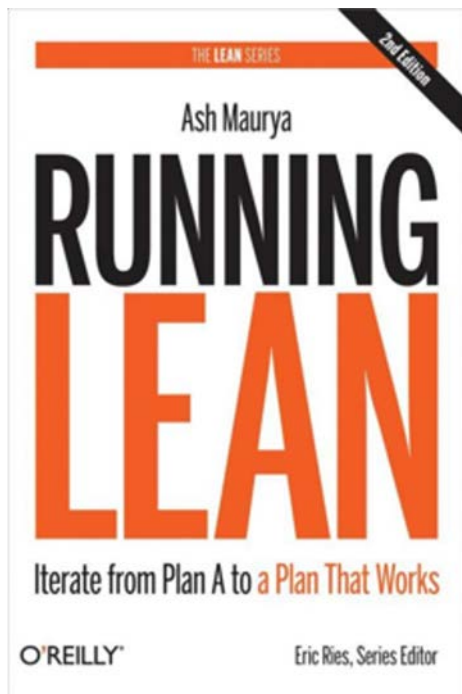


Inspirert av boken Running Lean, av Ash Maurya.

Han anbefaler å selge produktet før det er klart!

Ikke spørre om de kunne tenkte seg å kjøpe det, men faktisk selge det til kundene...

Testen



Så da skulle vi prøve å selge investordatabasen før den var bygget

Testen



Vi har en database med 100 investorer. Du får informasjon om hva de har investert i tidligere, hvor mye de vanligvis investerer og en måte å kontakte dem på

Testen



**Han kjøpte tilgang til databasen for 1000 kroner.
(men den var ikke bygget ennå, så jeg måtte vippsse tilbake)**

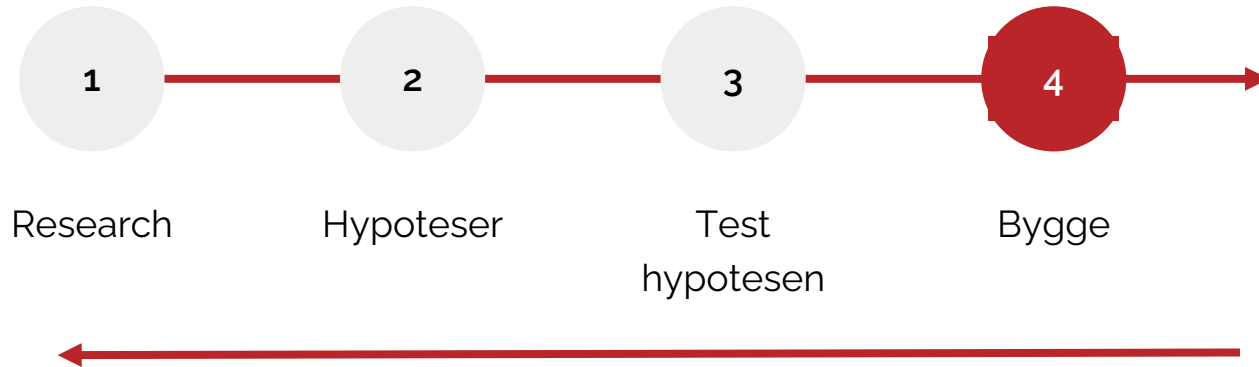


Testen



**Vi ringte en ny gründer
og det samme skjedde! I
løpet av en 2 minutters
samtale hadde han
vippset over 1000 kroner**

Vi trenger ikke mer overbevisning



Vi har ingen utvikler i Shifter, så vi måtte være
litt kreative!

1. Vi måtte lage en spesifikasjon på
nøyaktig det vi trengte
2. Vi måtte finne en hyllevare som kunne
gjøre det vi ønsket
3. Vi måtte få det satt opp, og lagt ut bak
betalingsmur!

upwork™

Lansering november 2021

Search	Bransje	Fase	Investeringstørrelse
<p>INTI Vekst AS</p> <p>Jeri Åknes (Gründer)</p> <p>Investertype</p> <p>Angel Investor, Investor Network</p> <p>Har nettverk innen</p> <p>De fleste bransjer</p> <p>Tilbyr et investornettverk</p> <p>Vår rolle er å investornettverk med 20 ulike investorer i tillegg er vi tilgjengelig for incubatorer og andre VC-ringer</p> <p>Investeringstørrelse</p> <p>500 000 - 1 million, 1 million - 5 millioner</p> <p>Bransje</p> <p>Sektor agrosvit</p> <p>Kjernekompetanse</p> <p>De aktive investorene i INTI Vekst har lang og bred erfaring fra et bredt utvalg av ulike bransjer. De vil derfor være til nytte for nær informasjon om investorene.</p> <p>Fase</p> <p>Seed, Series A, Pre-Seed</p> <p>Engagementsomfang</p> <p>Står aktiv og passiv roller</p> <p>Kjennetegn</p> <p>Nett / Spisken</p> <p>Typisk utgjør andelen for ulike på å ha</p> <p>10% eller mer</p> <p>Tidligere investeringer</p> <p>Wilbur, Østergård, Sparinvest, Farnes, C&A, Hønskjern</p> <p>Vi har kontakt med gründerne innen disse bransjene</p>	<p>Magnus & Co AS</p> <p>Øyger Magnus</p> <p>Investertype</p> <p>Angel Investor</p> <p>Har nettverk innen</p> <p>Brokk nettverk</p> <p>Investeringstørrelse</p> <p>500 000 - 1 million, 1 million - 5 millioner</p> <p>Bransje</p> <p>B2B, B2C, SaaS, IoT, EdTech, Entertainment, Health, Logistics, Media, Proptech, SaaS, Telecom</p> <p>Kjernekompetanse</p> <p>Internasjonal og organisatorisk skulptering</p> <p>Fase</p> <p>Seed, Series A</p> <p>Engagementsomfang</p> <p>Står aktiv og passiv roller</p> <p>Kjennetegn</p> <p>Nett / Ofte</p> <p>Typisk utgjør andelen for ulike på å ha</p> <p>5%</p> <p>Tidligere investeringer</p> <p>Oda, Working Group 3, Spisken, Kometa</p> <p>Vi har kontakt med gründerne innen disse bransjene</p> <p>Står aktiv og passiv roller</p> <p>Minimum investering (NOK)</p> <p>400 000</p> <p>Maksimal investering (NOK)</p>	<p>Aktorlight X</p> <p>Måhilde Tux Kvernland</p> <p>Investertype</p> <p>VC</p> <p>Har nettverk innen</p> <p>Internasjonal VC, Ledende norske fondstidlige investorer gjennom et konsulentnett, Aktorlight Consulting, Eendomsforvaltning</p> <p>Investeringstørrelse</p> <p>1 million - 5 millioner, 5 millioner - 10 millioner, Over 10 millioner</p> <p>Bransje</p> <p>B2B, Sektor agrosvit</p> <p>Kjernekompetanse</p> <p>Bred kompetanse på tvers av industrier gjennom vår konsulentnett, Aktorlight Consulting</p> <p>Fase</p> <p>Pre-Seed, Seed, Series A</p> <p>Engagementsomfang</p> <p>Aktiv roller</p> <p>Kjennetegn</p> <p>Nett / Ofte</p> <p>Typisk utgjør andelen for ulike på å ha</p> <p>5-10%</p> <p>Tidligere investeringer</p> <p>Egde Procurement, Appfarm, Spacemouse, Uthet, TSB, Weeder</p> <p>Vi har kontakt med gründerne innen disse bransjene</p> <p>Står aktiv og passiv roller</p> <p>Minimum investering (NOK)</p> <p>500 000</p> <p>Maksimal investering (NOK)</p>	

Vi brukte en kombinasjon av verktøyet AirTable og Pory.io

Resultatet

Investordatabasen teller nå 170 investorer, og er uten sidestykke det mest konverterende vi har.

Konverteringsraten på investordatabasen ligger **700% over vår mest konverterende artikkel.**

Har alene bidratt til 15 prosent av alle konverteringer vi har hatt i 2022.

Vi ikke har 1-kronestilbud, så det billigste abonnementet er 369 kroner per mnd. Men interessant nok, var omlag 60 prosent av konverteringene til årsabonnement.

Og det aller beste, er at **databasen er et levende dokument**, som blir enda bedre for hver nye investor vi legger til.

Dette lærte vi

1. **Tenk verdiforslag** i journalistikken. Hvorfor skal noen betale for dette? Hvilken “jobb” gjør denne artikkelen for hvem?
1. **Bruk tid på å lande verdiforslaget.** Gjør research, kom til kjernen av hvilken verdi du leverer. Bli overbevist om at det vil fungere gjennom noen syretester. Det bør skape en wow!
2. **Mye innhold** er bedre presentert på en annen måte enn tekst og bilde. Tenk databaser!
3. **Tenk langsiktig.** Hvordan lage noe som kan oppdateres vs en “one off”. Det er ingenting vi har brukt så lite ressurser på, som gir så høy gevinst som investordatabasen.
4. **Noen må ha ansvaret!** Gi noen både tiden, mandatet, men også ansvaret for å lande og videreutvikle det. Ikke minst, følg opp. Vær tilstede og hjelp personen med å lykkes.
5. **Tydelige mål:** Første mål var 50 for å lansere. Deretter var det 70 før jul samme år. Så var det 100 innen neste sommer. Bryt det ned i ukentlige og daglige mål som gjør det overkommelig. Vi skulle ha kun 3 nye investorer i uka. Det er nok til at det gir løpende verdi og langsiktig verdi.

Oversikt over alle emisjoner

Her er Shifters oversikt over alle gjennomførte og offentlige emisjoner blant teknologiselskaper! Søk i databasen under og finn informasjonen du er på jakt etter.

PUBLISERT Onsdag 08. mars 2023 - 13:17 SIST OPPDATERT Tirsdag 11. april 2023 - 15:42



Her er Shifters oversikt over alle gjennomførte og offentlige emisjoner! Søk i databasen under og finn informasjonen du er på jakt etter.

Kategori

Finans Konsumvarer Programvare (SaaS) Helse og velvære HR og utdanning Media og gaming Energi Sjø og luft
 Retail og e-handel Transport og logistikk Klima og miljø Bioteknologi

Q Søk

Tagger

Fundingfase



**Celerway
Communication AS**

9/1/2023

Hardware SaaS

B2B



Sharebox AS

9/1/2023

Selvbetjening

B2B

Kr 7,124,000



Cubit AS

9/1/2023

Offentlig sektor Software SaaS

Energi

B2B

INVESTOR DATABASE GUIDE EMISJON FEED



Mediene går nå en tøff tid i møte...



Finn din "Need to have"

*Vi må lage enda bedre produkter som
leserne ikke kan la være å lese eller
konsumere.*

Spørsmål?



Lucas Weldeghebriel

lucas@shifter.no