

På fem år från noll och nu förbi Telia: – Loopia Sveriges största webbhotell

Med över 33 000 domännamn så har webbhotellet Loopia flera webbhotellskunder och (nästan 10 000 flera) domännamn än någon annan konkurrent i Sverige. Under det första kvartalet i år passerade Loopia både Active 24 och Telia. Företaget, som 1999 startades av den då 22-årige Sam Nurmi, satsar hårt på prisvärdhet, innovation och på att ha landets vassaste kundservice. Tidigare i månaden slog företaget grannen Jens of Sweden och blev "Årets marknadsförare" i Västerås och i februari blev man av Internetworld utnämnda till "Sveriges bästa webbhotell".

– Vi började med 65 000 kr i startkapital och med en vision om att branschen hade utrymme för en modern och serviceinriktad aktör. De första tre åren satsade vi hårt på att effektivisera, strukturera och automatisera vår verksamhet. När vi nådde en kritisk massa och aktivt började förmedla våra tjänster till konsumenterna så formligen exploderade vår tillväxt. Vi ser det här som ett kvitto på vårt hårda arbete, det är trots allt våra kunder som vi lever för, säger Loopias vd och grundare, den 27-årige Sam Nurmi.

Webbhotellsbranschen består av flera segment, där sk. Shared Hosting är den absolut största delen. Loopier erbjuder enbart Shared Hosting och har nu alltså flest kunder inom detta segment av alla leverantörer i Sverige. Loopias titel som "Årets marknadsförare" motiverades med framgången med att få nöjda kunder att agera ambassadörer. Loopia förklarar att detta varit en medveten strategi:

– Genom automatisering har vi fått möjlighet att erbjuda mer prisvärda tjänster och tid till att vidareutveckla vår kundservice. Vår servicepersonal får 40 timmar grundutbildning och ett flertal timmar i veckan till vidareutbildning. Vi har skapat ett smartare webbhotell, ett enklare och mer smidigt system där kunderna alltid får ett professionellt, snabbt och positivt bemötande. Frågor som skickas in till oss via e-post besvaras alltid inom 30-60 minuter under kontorstid, säger Sam Nurmi.

Loopia har de senaste åren drivit utvecklingen av marknaden genom aktiva prissänkningar och tekniska innovationer, som sedan kopierats av flera konkurrenter. Under hösten fick t.ex. Loopias aktiva prissänkningar och debattutspel monopolleverantören Nic-Se att sänka priserna på .se-adresser.

– Kunderna vill ha de bästa priserna och den bästa servicen och det är exakt vad vi kommer att fortsätta med att erbjuda. IT-kunskaperna och internetanvändningen ökar hela tiden hos allt flera, och vi ska se till att hemsidor blir var mans egendom, avslutar Nurmi.

Högupplösta bilder av Sam Nurmi finns på www.loopia.se/omloopia/pressinfo/

För mera information, kontakta:

Sam Nurmi, vd och grundare, Loopia Webbhotell AB, e-post: sam@loopia.se

Loopia Webbhotell AB är Sveriges största återförsäljare av .se-domäner och landets största webbhotell. Företaget har idag ett trettiotal anställda och siktar på att erbjuda både privatpersoner och företag de bästa lösningarna för hur de hanterar sina webbsidor och e-post; drift, serverutrymme, gratis telefonsupport och konkurrenskraftiga priser. Företaget har idag verksamhet i Sverige och i Serbien, och utvecklar själva programvara för webbhotell och deras kunder. Se även www.loopia.se