



Pressmeddelande 2013-05-31

Nu släpps Tictail på svenska tillsammans med Loopia

För ett år sedan lanserades den svenska ehandelsplattformen Tictail på Nordic Ecommerce Summit (NES). Sedan dess har de växt till över 14,000 butiker online i 98 olika länder och nu på fredag, 31 maj på NES gör de sin största och mest efterfrågade produktuppdatering sedan lanseringen; Tictail på svenska. Inför den stora nyheten har Tictail inlett ett samarbete med Sveriges största webbhotell, Loopia.

Tictail, som erbjuder en enkel lösning för alla som kostnadsfritt vill skapa en webshop på några minuter, lanseras på svenska i samarbete med Loopia. Med Tictail får Loopias kunder möjligheten att snabbt och enkelt börja sälja online. De får dessutom ta del av lanseringen av Tictail på svenska först av alla och får Tictails applikation 'Custom Domain' helt gratis så länge de är kund hos Loopia. Denna applikation kostar normalt sett 9 SEK/månad i Tictails App Store och gör det möjligt för kunden att koppla sin Tictail-butik till sin egen domän.

Loopia står idag för 30% av alla domäner i Sverige och administrerar över 800,000 domännamn. Genom samarbetet mellan Tictail och Loopia får folk tillgång till allt de behöver för att enkelt sätta igång och växa en ehandelsverksamhet.

"Det är jättekul att äntligen ha Tictail ute på svenska, det har länge varit den mest efterfrågade featuren från våra svenska butiker och vi försöker alltid att lyssna på feedback från våra kunder. Extra roligt är att vi lanserar detta tillsammans med en sådan stark svensk spelare som Loopia. De känns väldigt relevanta och vi är stolta över att jobba med dem." Säger Carl Waldekranz, VD Tictail

Loopia erbjuder tilläggstjänster till sina kunder och vill alltid effektivisera och automatisera processen för dem. De har funnits sedan 1999, och letar ständigt efter sätt att ge sina kunder något extra.

"Vi vill alltid erbjuda våra kunder de bästa och enklaste tjänsterna. Tictail är kul både för techkunniga och nybörjare. Tjänsten används både av privatpersoner, små företag och större detaljhandlare så som Cheap Monday och Lufthansa, så att välja Tictail som ehandelserbjudande för våra kunder kändes självklart, speciellt när vi kan erbjuda våra kunder ett mervärde genom Tictails Custom Domain app" säger Jimmie Eriksson, VD Loopia.

I april 2013 öppnade Tictail upp sin interna appmarknad där butikerna har möjlighet att prenumerera på "appar", dvs. olika tilläggsfunktioner till grundtjänsten Tictail (som är helt gratis) på månadsbasis. Förutom Custom Domain-appen finns även idag: Password protect, Klarna, Promo Codes och Dropped Carts. Redan nu, en dryg månad efter lanseringen av Tictail App Store använder 30% av alla butiker en eller flera appar.

Att lokalisera Tictail är en stor del av företagets framtidsstrategi för att uppnå målet att bli världens mest använda och älskade ehandelsplattform. De tror starkt på att lokala behov måste mötas och språk är första steget i denna lokaliseringsprocess. Därför kommer Tictail att rulla ut i fler språk de närmsta månaderna - först och främst kommer butiken utåt sett mot slutkonsumenten att översättas, men så småningom även hela Tictails interface.

För mer information, kontakta;

Jimmie Eriksson, VD, Loopia i Västerås, 070-227 74 79, jimmie.eriksson@loopia.se
Carl Waldekranz, Vd Tictail, 070-849 14 83, carl@tictail.com

Loopia AB är ett av Sveriges största och snabbast växande webbhotell. Företaget är en del av Visma, Nordens ledande leverantör av produkter och tjänster inom program och system, outsourcing, inköp och inkasso, retail IT-lösningar samt projekt- och konsulttjänster. Loopia erbjuder både privatpersoner och företag innovativa lösningar för hantering av sina webbsidor och epost. Pålitliga tjänster med engagerad personal till konkurrenskraftiga priser. Loopia har idag verksamhet i Sverige och i Serbien. Se även www.loopia.se.

Tictail är ett svenskt startup som tagit positionen som det enklaste och snyggaste sättet att skapa en webshop - helt gratis. Företaget grundades av Carl Waldekranz, Kaj Drobin, Birk Nilson och Siavash Ghorbani i Stockholm maj 2011 och ehandelsplattformen lanserades maj 2012 på Nordic Ecommerce Summit. Tictails mål är att bli världens mest använda och älskade ehandelsplattform.

Fokus ligger på en stark 'community'-integration, användarvänlighet och snygg, anpassningsbar design vilket uppmärksammades när de blev utnämnda till ett av Europas hetaste uppstartsbolag av tongivande teknologitidskriften Wired. Word of mouth har hittills varit den största tillväxtkanalen för Tictail - i en undersökning uppgav 81% av butikerna att de hade rekommenderat Tictail till andra.

I oktober 2012 fick Tictail €1.2 miljoner i startkapital från Balderton Capital (MySQL, LoveFilm, Wooga) och Klaus Hommels (Skype, Facebook, and Spotify). Tictail har även ett advisory board som också investerat, bl.a. Gustav Söderström, CPO på Spotify; Peter Sandström, CTO på Stardoll; Fredrik Nylander, f.d. COO på Tumblr, och Sophia Bendz, Global Marknadschef på Spotify.