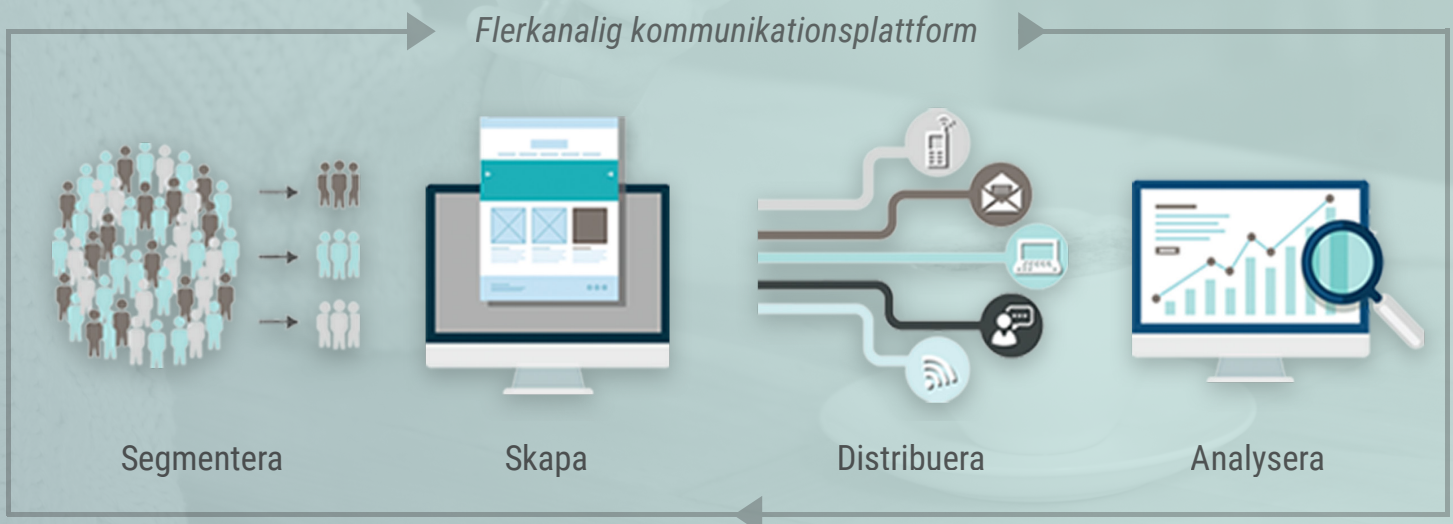


INBJUDAN TILL TECKNING AV AKTIER I TARGETEVERYONE AB (PUBL)

Informationsbroschyr avseende aktier emission

Teckningstid 24 maj 2019 - 10 juni 2019



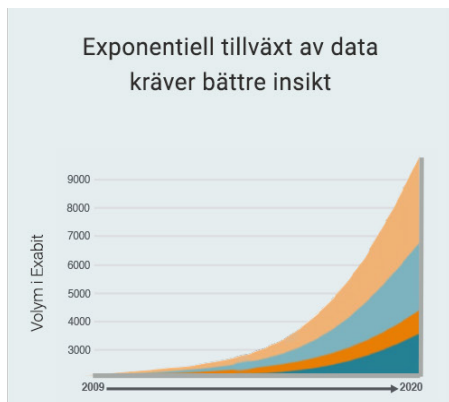
TargetEveryone i korthet

Introduktion

TargetEveryone är ett globalt MARTECH-företag, dvs är i en bransch som kombinerar marknadsföring och teknologi (från engelskans "marketing technology"), som möjliggör för sina kunder att effektivisera sin 1-1 digitala marknadsföring genom en SaaS-plattform (en molnbaserad prenumerationstjänst). Bolagets strategi är att rikta sig mot såväl de största bolagen som mot segmentet för små och medelstora bolag. TargetEveryone erbjuder två olika plattformar som bygger på samma teknik men med olika moduler och gränssnitt. Bolagets lösning gör att marknadsförare enkelt kan rikta sig till de kunder de vill och kommunicera med dem i de kanaler de själva föredrar.

TargetEveryones kunder kan enkelt segmentera sina kunder baserat på CRM-data, marknadsdata och transaktionsdata. Vidare kan de använda en kampanjredigerare för att snabbt bygga upp kampanjer och distribuera dem via TargetEveryones flerkanaliga distributionssystem antingen via e-post, sms eller sms-landningssidor. Större företagskunder erbjuds TargetEveryones nya plattform SpectrumOne, som kombinerar marknadsanalys, kundsegmentering och kommunikationsverktyg. Små och medelstora bolag tillhandahålls en online abonnemangslösning via TargetEveryone.com. Båda lösningarna använder sig av "Big data", dvs bearbetning av stora datamängder för att analysera och förbättra förståelsen för kundens beteende och krav.

Digitaliseringen och datamängden ökar

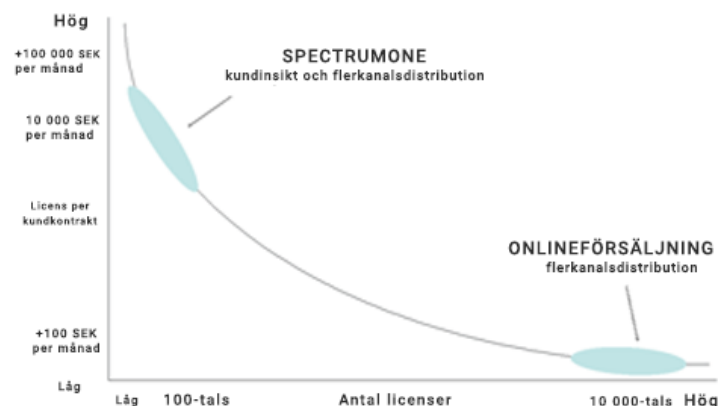


Affärsmodell

Koncernen har en SaaS-baserad affärsmodell med tre intäktsströmmar:

- Förbrukning:** Intäkterna från förbrukningen är baserade på antalet meddelanden som skickas via de olika kanalerna, antalet kampanjer och antalet kontakter som överförs till plattformen.
- Prenumeration:** Intäkterna från prenumerationerna består av en licensavgift som kunderna måste betala för att få tillgång till plattformen, som betalas varje månad, kvartal eller år.
- Konsulttjänster:** Intäkterna från konsulttjänster baseras på kundanpassade lösningar som täcker specifika marknadsförings- och kommunikationsbehov.

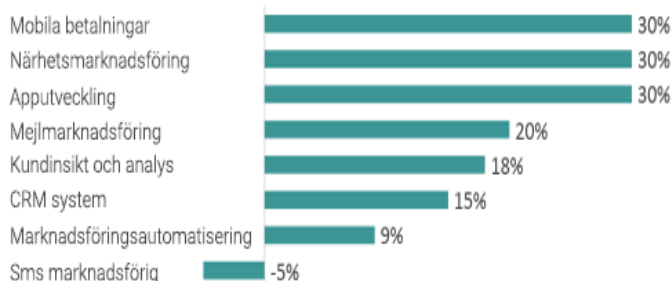
TargetEveryone erbjuder fyra olika prenumerationalternativ för sina kunder. SpectrumOne adresserar segmentet för större företag, medan TargetEveryone (nätförsäljning) adresserar SMB-segmentet (små- och medelstora företag):



Marknad

TargetEveryone är verksamma inom marknaden för digitala 1:1 marknadsföringslösningar inom Martech-marknaden. Martech beskrivs ofta som kombinationen av marknadsföring och teknik. Bolagets verksamhet påverkas bland annat av ökad digitalisering av branschen, att varumärkesägare har börjat bygga egna marknadsföringskanaler, och att en exponentiell tillväxt av stora mängder data kräver bättre kund- och marknadsinsikt. I dag handlar marknadsföringsarbete om att skapa en dialog med kunderna istället för som tidigare en monolog och för det krävs det nya verktyg. Koncernen tillhandahåller en lösning som uppfyller dessa krav och konsoliderar flera av de tjänster som idag är fragmenterade bland många olika leverantörer på marknaden.

Årlig beräknad tillväxt



Globalt uppskattas denna Martech-marknad till 125 miljarder dollar och växer med upp till 30% per år. Endast i Sverige och Norge visar Bolagets egen analys på att det finns mer än 2500 potentiella kunder som är relevanta för den nya SpectrumOne-lösningen. Online Sales-lösningen erbjuds till den globala marknaden och därför beräknas antalet potentiella kunder vara mycket stort.

VD-ord

Marknadsföring förändras i snabb takt. Över hela världen använder marknadsförare kraften i Martech (Marketing Technology) för att nå ut till sina kunder. Vi definierar Martech som en konvergens av marknadsföring, teknik och praxis, över branscher och kanaler. Marknadsföringstekniken har utvecklats enormt under de senaste åren, och processer som tidigare var arbetsintensiva och besvärliga kan nu automatiseras och tas i bruk på några minuter, inte dagar som tidigare var fallet. Marknadsföringstekniker är de nya marknadsföringscheferna och gränserna mellan online- och offline-marknadsföring håller på att försvinna. Över 50 procent av marknadsföringsbudgeten går idag till digital marknadsföring. Men tekniken är bara ett redskap. Som Martech-leverantör bör vårt centrala fokus vara att förse marknadsförare med en lösning som ger klarhet i deras möjligheter och flexibilitet i hur de engagerar sina kunder. Sedan jag blev VD har vi implementerat en ny kundorienterad värdekedja, gjort betydande förändringar i organisationen, lanserat vår abonnemangstjänst, avvecklat äldre verksamheter samt riktat om mycket av vårt fokus till strategi och marknadsplanering för vår nya mjukvaruplattform SpectrumOne

TargetEveryone är ett annat bolag idag

Sedan jag blev VD i oktober 2018 har vi gjort förändringar över hela värdekedjan i företaget och gjort stora förändringar i hur vi arbetar. Vi har minskat våra kostnader avsevärt; dragit oss ur ogynnsamma partneravtal, lämnat Indien och Portugal och arbetat mycket för att förbättra och utveckla våra produkter. Allt fokus på produktutveckling och försäljning av vår nya plattform har tagit mycket tid och resurser anspråk och tyvärr har det inträffat några förseningar som vi nu har hämtat in. Framöver står det helt klart för mig att TargetEveryone behöver arbeta inom två strategiska områden:

SpectrumOne: Vi lanserade nyligen SpectrumOne. Detta är en ny programvara som kombinerar kundkännedom och marknadsinsikt med en helt ny version av vår flerkanaliga distributionslösning. Det är ett avgörande steg i vår utveckling som kan likställas med de största analys- och marknadsföringsplattformarna på den globala marknaden. SpectrumOne är vår primära lösning mot större företag som öppnar för en helt ny prismodell på upp till tio gånger högre intäktsnivå per kund än vår gamla plattform och vi är övertygade om att SpectrumOne är ett verktyg som kommer efterfrågas av marknaden de närmaste åren.

Nuvarande Targeteveryone.com: Vi kommer att kapitalisera på vår nuvarande plattform som består av en kampanjeditor och ett flerkanaligt distributionsprogram. Detta är en enkel och flexibel plattform som löser behoven för små och medelstora bolag som önskar multikanalkommunikation. Tjänsten är välutvecklad och säljs både online och genom partners som Telenor och Vendasta. Vi har över 1 000 kunder registrerade på plattformen och de största av dessa kunderna kommer vi under 2019 flytta över till SpectrumOne som är en betydligt kraftigare lösning.

SpectrumOne

Med Martech kommer stora möjligheter inom många olika områden. Det finns mer än 100 digitala marknadsföringskanaler. Med SpectrumOne kommer TargetEveryone fokusera på två områden inom Martech och ägna all vår tid och uppmärksamhet åt att leverera tjänster i världsklass. Alla våra insatser måste vara inriktade på dessa två områden och vi måste överträffa förväntningarna inom:

1. Marknads- och kundinsikt. Vi strävar efter att ge marknadsförare den bästa 360-gradiga kundöversikt i världen och verkligen förvåna ALLA med de funktioner och insikter vi kan erbjuda. Vi vet att för marknadsförare börjar allt med att känna sina kunder och förstå vem du riktar dig mot, med vilket meddelande, i vilken kanal och vid vilken tidpunkt.

2. Flerkanalskommunikation. För att verkligen nå och engagera en kund idag måste marknadsförare kunna rikta meddelanden, upplevelser och kampanjer genom flertalet konvergerande digitala kanaler.

Vi ser dessa två tjänster som helt sammankopplade och med SpectrumOne erbjuder vi en friktionslös integration som gör att våra kunder kan få ny kundkännedom med omedelbar verkan. Kombinationen av kund- och marknadsinsikt med en komplett serie av flerkanaliga distributionsverktyg är unik. De kunder och samarbetspartner jag har talat med bekräftar den här uppfattningen, vilket gör mig säker på framtiden.

Sedan vi lanserade SpectrumOne har vi arbetat aktivt mot både partners och slutkunder. Under några månader har vi tecknat avtal med stora reklamföretag som Schjærven och Foll, samt mindre reklam- och mediebyråer. Vi har också ingått avtal med slutkunder som Agria Animal Insurance (försäkringsbolag), 24/7 Office (B2B-mjukvaruföretag inom redovisning) och Insignia (innehavaren till distributions rättigheterna till Jaguar, Range Rover och Aston Martin i Norge). Vi ser att SpectrumOne löser behov inom många olika branscher, vilket gör oss säkra på att potentialen är stor och att kunderna är många. Vi har en bred och djup pipe av potentiella kunder som vi förväntar oss kommer att leda till flera nya kontrakt inom den närmaste framtiden.

Marknadsföring förändras, det gör även TargetEveryone

Det är svårt att fullt ut uppskatta de betydande möjligheter som är framför oss medan vi är fokuserade på att få saker gjorda dag in och dag ut. Vi måste lyfta våra huvuden och se oss omkring. Martech är ett av de mest spännande utvecklingsområdena inom kommunikation just nu. Big data, automation och AI, avancerad teknikutveckling, allt detta kommer samman nu. Vi vill vara i framkant av utvecklingen för att våra kunder ska kunna lyckas i sina dialoger gentemot sina kunder.

Vi vet att marknaden ger oss en kraftig medvind; Martech-marknaden uppskattas till 125 miljarder dollar globalt och växer årligen med upp till 30%, främst pådriven av den digitala megatrenden som skakar om i de traditionella marknadsföringskanalerna. Vi är säkra på att våra plattformar ligger helt rätt i tiden och är övertygade om att SpectrumOne som kombinerar enastående segmentering med en effektiv kampanjeditor och en flerkanalig distribution, är just vad våra kunder efterfrågar.

TORDEL JOHANNESSEN
VD TargetEveryone



Företrädesemissionen i sammandrag

Företrädesrätt till teckning

Den som på avstämningsdagen den 22 maj 2019 är registrerad som aktieägare i TargetEveryOne äger företrädesrätt att teckna aktier i Bolaget utifrån befintligt aktieinnehav i Bolaget. En (1) innehavd aktie berättigar till teckning av två (2) nyemitterade aktier.

Teckningskurs

Teckningskursen är 0,40 SEK per ny aktie. Courtage utgår ej.

Teckningstid

Teckning av aktier ska ske från och med den 24 maj till och med den 10 juni 2019. Styrelsen har rätt att förlänga teckningstiden. Efter teckningstidens utgång blir outnyttjade teckningsrätter ogiltiga och förlorar därefter sitt värde. Efter teckningstiden kommer outnyttjade teckningsrätter, utan avisering från Euroclear, att bokas bort från aktieägarnas VP-konton.

Handel med teckningsrätter (TR)

Handel med teckningsrätter kommer att ske på Nasdaq First North från och med den 24 maj till och med den 5 juni 2019. Aktieägare skall vända sig direkt till sin bank eller annan förvaltare med erforderliga tillstånd för att genomföra köp och försäljning av teckningsrätter. Teckningsrätter som förvärvas under ovan nämnda handelsperiod ger, under teckningstiden, samma rätt att teckna nya aktier som de teckningsrätter aktieägare erhåller baserat på sina innehav i Bolaget på avstämningsdagen.

Emissionsvolym och belopp

Vid full teckning i företrädesemissionen kommer TargetEveryone att tillföras 43,4 MSEK före emissionskostnader genom nyemission av högst 108 376 814 aktie.

Marknadsplats

Aktier som emitteras i företrädesemissionen kommer att bli föremål för handel på Nasdaq First North.

Teckningsförbindelser och garantiåtaganden

Företrädesemissionen omfattas till cirka 5,3 MSEK (12 %) av teckningsförbindelser och 21 MSEK (48 %) av garantiåtaganden, sammanlagt 26,3 MSEK (60 %).

Användning av emissionslikvid

- Återbetalning av bryggglån jämte ränta 8,4 MSEK
- Stärkande av Bolagets rörelsekapital, 20 MSEK
- Vidareutveckling av SpectrumOne, 7,5 MSEK
- Sälj- och marknadsaktiviteter, 3 MSEK

Viktig information

Denna informationsbroschyr är inte och ska inte anses utgöra ett prospekt enligt gällande lagar och regler. Prospektet, som har godkänts och registrerats hos Finansinspektionen, har offentliggjorts och finns tillgängligt på TargetEveryones hemsida, www.TargetEveryone.com. Prospektet kan även beställas kostnadsfritt från Aqurat FK Ab, Kungsgatan 58, 1113 2289 Stockholm, via telefon till 08-684 05 800 eller per e-post till info@aqurat.se.

Prospektet innehåller bland annat en presentation av TargetEveryone AB, företrädesemissionen och de risker som är förenade med investering i Bolaget och deltagande i nyemissionen. Informationsbroschyren är inte avsedd att ersätta prospektet som grund för beslut att teckna aktier i TargetEveryone och utgör ingen rekommendation att teckna aktier i TargetEveryone. Investerare som avser eller överväger att investera i TargetEveryone uppmanas därför att läsa prospektet.