

Stockholm 27 February 2024

Pressmeddelande

MavshackLive.in håller jämn försäljningstakt från november till januari 2024

MavshackLive.in fortsatte att leverera en stabil försäljning från november och december 2023 in i januari 2024. Precis som i december 2023 låg fokus på att optimera verksamheten och lönsamheten. I januari 2024 låg också värdet av slutförda försäljningar nästan exakt på de rekordnivåer som uppnåtts under de föregående två månaderna. Återigen minskade antalet sålda varor jämfört med december 2023 men omsättningen kunde bibehållas då det återigen såldes fler premiumprodukter.

Att vi under tre månader i rad har lyckats uppnått samma försäljningsnivå visar att MavshackLive.in-teamet hittat rätt i det segment vi är. För nästa tillväxtnivå har vi börjat använda oss av influencers och tanken är att de ska använda sina MavshackLive videos i deras flöden för att ta försäljningen till nästa nivå.

Antalet registrerade användare fortsatte att öka ännu en gång med nästan 15 % till över 47 000 personer, och antalet kunder (som köpt minst en produkt) fortsatte också att öka med över 10 % till nästan 15 000 personer.

Mavshacks vd Anand Jhingan kommenterar utvecklingen i Indien;

“Sales continued to stay steady now for the third month in a row allowing us to start 2024 in the perfect manner that we wanted. Our experiment to sell more higher value goods was also successful once again as we could repeat the record numbers of November and December, once again in January 2024 while selling lesser products than even December 2023. We are working hard on the next phase of our growth using local influencers and campaigns from them.”

Se Anand Jhingans vd uppdatering genom att klicka på följande länk:

<https://corporate.mavshack.com/ceo-update-27-february-2024/>

I de bilagda graferna nedan kan ni följa utvecklingen för Mavshackslive.in sedan starten i november 2022.

MavshackLive.in has been able to extend its steady performance of Nov and Dec 2023 into Jan 2024 as well. Just like in December 2023, the focus was on optimizing operations and profitability. In January 2024 also, the value of sales completed, remained almost exactly at the record levels achieved in the previous 2 months. Once again, the number of items sold decreased even more from Dec 2023. Still, turnover could be maintained as again, even more premium products were sold.

Three consecutive months of completing the same level of sales shows that the MavshackLive.in team has figured their act and knows very well what they are doing. For the next level of growth, certain influencers are being tapped and the idea is to take their videos into the market and use them to reach the next level of sales.

The number of registered users continued to increase yet again by almost 15% to over 47000 people, and the number of customers (who purchased at least one product) also continued to increase by over 10% to almost 15000 people.

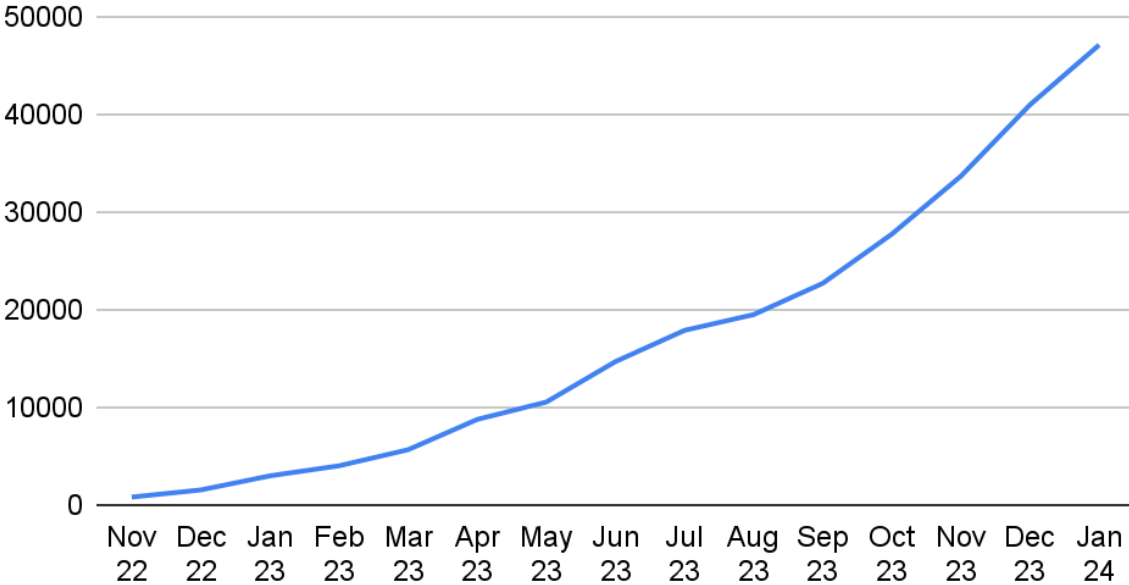
Mavshacks CEO Anand Jhingan commenting on the development in India.

“Sales continued to stay steady now for the third month in a row allowing us to start 2024 in the perfect manner that we wanted. Our experiment to sell more higher value goods was also successful once again as we could repeat the record numbers of November and December, once again in January 2024 while selling lesser products than even December 2023. We are working hard on the next phase of our growth using local influencers and campaigns from them.”

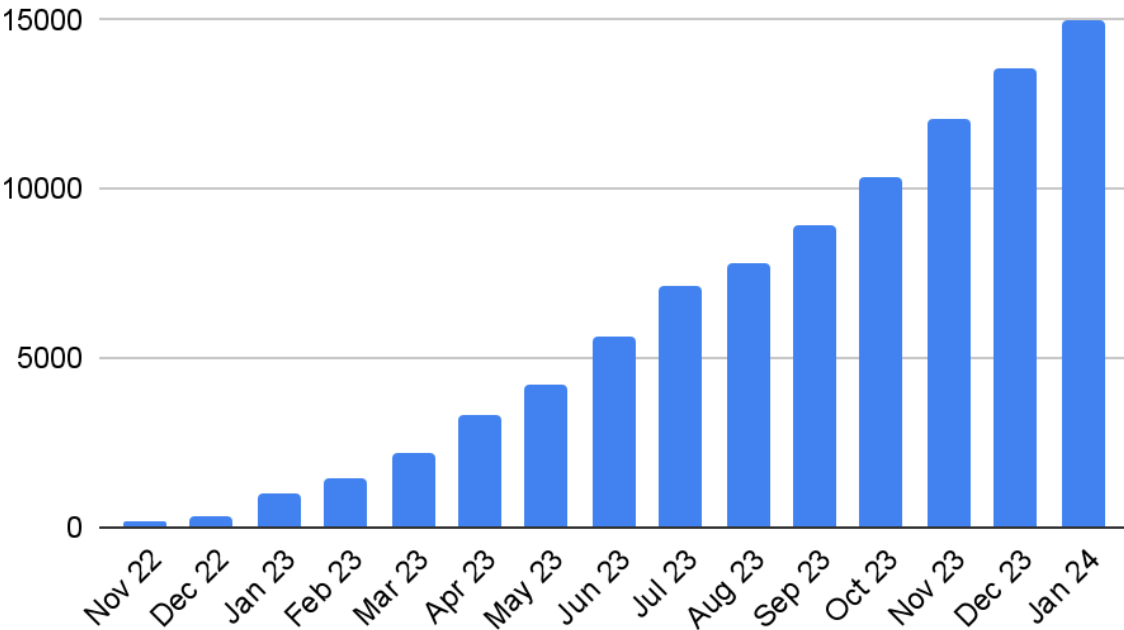
Have a look at CEO Anand Jhingans video update.

<https://corporate.mavshack.com/ceo-update-27-february-2024/>

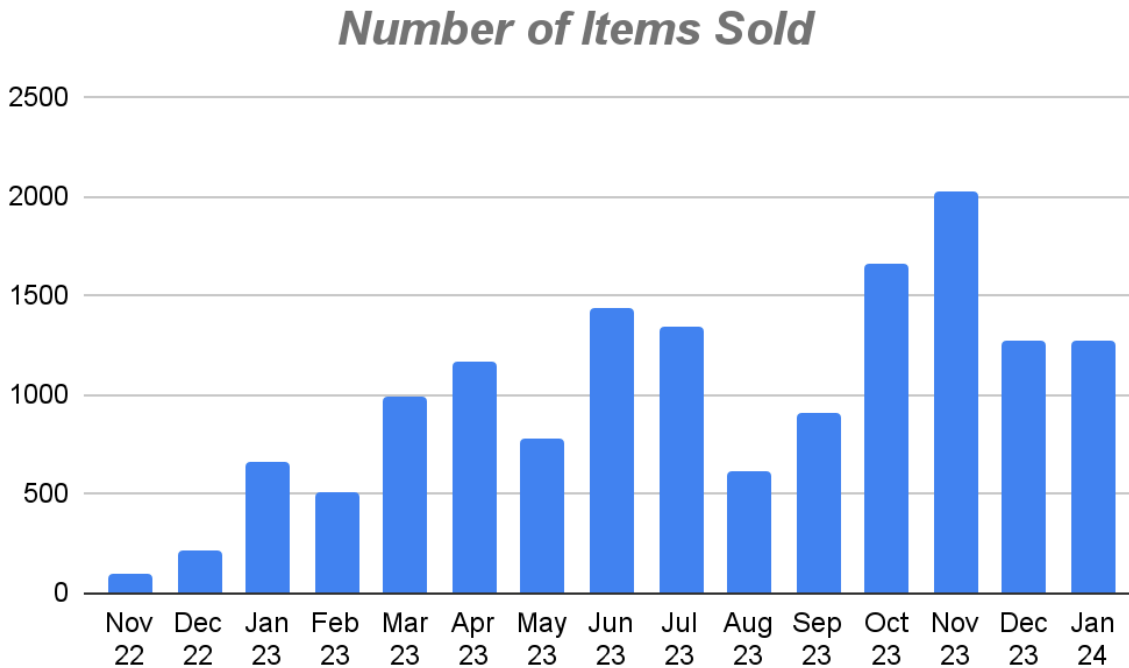
Registered Users



Customers



Grafen nedan visar en uppställning på antalet sålda och levererade enheter.:



För mer information om Mavshack, besök mavshack.se eller kontakta:

Anand Jhingan, vd, Mavshack AB, Telefon 08 - 124 51 790

Mavshack är ett globalt mjukvaruföretag som sedan 2007 är specialiserat på streaming. Företagets primära produkt är en egenutvecklad och molnbaserad plattform för liveshopping med vilka varumärken kan producera direktsänt och interaktivt videoinnehåll i marknadsföringssyfte. Plattformen gör det möjligt för företag att erbjuda digitala shoppingupplevelser som kan distribueras via webbplatser, sociala medier och andra digitala kanaler. Mavshacks liveshoppingsatsning startades under 2020 och har sitt huvudkontor i Stockholm. Mavshack AB (publ) är listat på Nasdaq First North Growth Market under kortnamnet MAV. Certified Adviser är Carnegie Investment Bank AB (publ). Mer information finns på www.mavshack.se