

PlayActive presenterer



Active Loyal

En banebrytende SaaS-plattform for fremtidens kundelojalitet basert på pubactive MVP

www.activeloyal.com

Fremtidens Plattform for Lojalitet og Digitalt Engasjement



Tenk deg en plattform som gjør markedsføring til en opplevelse – hvor AI-drevne spill, konkurranser og belønningssystemer fanger oppmerksomhet, skaper lojalitet og driver vekst.

ActiveLoyal gir bedrifter og organisasjoner verktøyene til å engasjere sitt publikum på en måte som ikke bare bygger relasjoner, men forvandler dem til ambassadører.

Dette er ikke bare en plattform – det er fremtiden for hvordan verden skaper lojale kunder gjennom personalisering og teknologi!

Innovasjon i sentrum

ActiveLoyal kombinerer gamification, AI-assistenten Aila, lojalitetsprogrammer og avansert teknologi for å hjelpe bedrifter med å bygge sterkere, datadrevne relasjoner til sine markeder.

Ved å utnytte interaktive aktiviteter og **Greens**, vår interne digital valuta, samt AI for sanntidsanalyse og personalisering, leverer ActiveLoyal en fleksibel og skalerbar løsning for moderne kundelojalitet.



Innholdsfortegnelse – ActiveLoyal

PlayActive presenterer ActiveLoyal	1
En banebrytende SaaS-plattform for fremtidens kundelojalitet basert på pubactive MVP	1
Fremtidens Plattform for Lojalitet og Digitalt Engasjement	2
1. Introduksjon til ActiveLoyal	5
1.1 Hva er ActiveLoyal?	5
1.2 Visjon og Misjon	5
1.3 Fordeler med ActiveLoyal	6
2. Plattformfunksjoner og Teknologi	7
2.1 Viral Flexi-Kalender	7
2.2 Greens-systemet	8
2.3 Datadrevet Back-office	8
2.4 AI-integrasjon: Aila	9
3. Markedsanalyse og Konkurrenter	10
3.1 Konkurrentanalyse i Norge	10
3.1.1 Adventor.no	10
3.1.2 Kampanjekalender.no	10
3.2 Konkurrentanalyse i Europa	10
3.2.1 GamiPress (Spania)	10
3.2.2 SocialToaster (Storbritannia)	11
3.3 Konkurrentanalyse i Midtøsten	11
3.3.1 Ureed Gamification (De forente arabiske emirater)	11
3.3.2 Ingage Middle East	11
3.4 Sammenligningstabell	12
3.5 AI som Differensierende Faktor i Markedet	12
4. Økonomisk Modell og Investeringsplan	13
4.1 Inntektsmodeller	13
Realistiske mål for første driftsår:	14
Prognoser for vekst:	14
4.2 Investerings Behov	15
4.3 Finansielle Prognoser	15
4.4 Exit-strategi	16



Innholdsfortegnelse – ActiveLoyal

5. Strategi for AI-utvikling	17
5.1 Utvidelse av Ailas funksjonalitet	17
5.2 Integrasjon med blockchain-teknologi	17
5.3 Flerspråklig og regional tilpasning	17
5.4 Partnerskap for innovasjon	18
5.5 Fremtidige planer for Aila	18
6. Lojalitetssystemer med Blockchain-technology	19
6.1 Fordeler med Blockchain	19
6.2 Eksempler på Blockchain-integrasjoner	19
6.3 Greens og Blockchain	20
6.4 Innovasjon gjennom Blockchain	20
7. Fremtidsvisjon og Strategi	21
7.1 Global Ekspansjon	21
7.2 Teknologintegrasjon	21
7.3 Strategiske Partnerskap	22
7.4 Langsiktig Strategi	22
7.5 Oppsummering av Fremtidsvisjon	22
"Der innovasjon møter lojalitet – avkastning skapes"	22



1. Introduksjon til ActiveLoyal

1.1 Hva er ActiveLoyal?

ActiveLoyal er en banebrytende plattform som kombinerer gamification, AI-teknologi og lojalitetsprogrammer for å skape økt kundeverdi og engasjement. Plattformen gir bedrifter muligheten til å bygge langvarige relasjoner med sine kunder gjennom interaktive aktiviteter, personaliserte belønningssystemer og sanntidsinnsikt.

Med våre unike spill løsninger i hjertet av systemet, bruk av AI-agenten Aila som analyserer kundedata i sanntid, optimaliserer kampanjer og foreslår målrettede aktiviteter som sikrer maksimal effekt og kundelojalitet, transformerer ActiveLoyal hvordan bedrifter engasjerer og belønner sine kunder.

Hovedfunksjoner:

- Unike spill løsninger levert gjennom en engasjerende kalenderløsning.
- Personlig tilpassede aktiviteter med sanntidsinnsikt fra Aila.
- Datadrevet analyse, som løfter kampanjer og lojalitetsprogrammer.
- Sømløs belønning og engasjement med Greens, vår digitale valuta, og AI-optimalisering.

1.2 Visjon og Misjon

Visjon

For bedrifter: Å revolusjonere kundelojalitet ved å gjøre den sosial, interaktiv, kreativ og AI-drevet. "ActiveLoyal skal være den foretrukne plattformen for bedrifter som ønsker å bygge dypere og varige relasjoner med sitt marked.

For kunder: Belønne aktivitet, skape verdier sammen. Gjøre konkurranser og tilbud engasjerende, morsomme og givende med teknologi og kunstig intelligens.

Misjon:

- Skape interaktive, AI-drevne løsninger som styrker merkevarer og belønner kundelojalitet.
- Gjøre det enkelt for bedrifter å implementere avanserte lojalitetsprogrammer uten behov for omfattende teknisk ekspertise.

Modernisere tradisjonelle lojalitetsmodeller med en fleksibel og skalerbar løsning som kombinerer AI, gamification og blockchain-teknologi.



Vår Misjon driver oss til å:

- Skape målrettede, interaktive løsninger som styrker merkevaren.
- Belønne deltakelse og skape verdi for både kunder og bedrifter.
- Modernisere tradisjonelle lojalitetsprogrammer ved å integrere innovative digitale verktøy som kombinerer gamification og teknologi, samtidig som vi leverer markedets mest kvalitetsrike aktiviteter som setter en ny standard for engasjement og verdiskaping.

1.3 Fordeler med ActiveLoyal

Engasjerende og sosial:

- Plattformen benytter elementer som flere ulike quizvarianter, skrapelodd og andre spillaktiviteter for å skape en sosial og morsom opplevelse.

Unike spill-løsninger:

- ActiveLoyal innehar unike spill-løsninger som ikke finnes andre steder.

Unikt belønningssystem:

- Med Greens, plattformens egen virtuelle valuta, kan kunder tjene og bruke poeng på tvers av bedrifter/organisasjoner, på tvers av ulike aktiviteter og kampanjer.

Aila – Din AI-drevne assistent:

- Personaliserte kampanjer: Aila bruker avansert maskinlæring for å skape kampanjer tilpasset hver enkelt kunde.
- Automatisering: Spar tid og ressurser ved å la Aila håndtere oppsett, administrasjon og optimalisering av lojalitetsprogrammer.
- Sanntidsoptimalisering: Med Ailas kontinuerlige dataanalyse kan du tilpasse kampanjer for å oppnå best mulig resultat.

Fleksibilitet og skalerbarhet:

- ActiveLoyal kan tilpasses til ulike bransjer og bedrifter, fra små startups til store multinasjonale selskaper.

Brukervennlig administrasjon:

- Bedrifter kan enkelt administrere kampanjer gjennom et datadrevet back-office som gir sanntidsanalyse og optimalisering.

Sterkt fellesskap:

- Gjennom samarbeid med andre bedrifter kan kunder delta i felles kampanjer og aktiviteter, noe som skaper verdi for hele økosystemet.

Greens – Digital valuta:

- Styrker kundelojalitet gjennom lett tilgjengelige belønninger.
- Sømløst integrert med AI for å maksimere verdi og engasjement.
- Denne introduksjonen setter AI og Aila i sentrum av ActiveLoyals verdiforslag og styrker plattformens posisjon som en fremtidsrettet løsning.



2. Plattformfunksjoner og Teknologi

2.1 Viral Flexi-Kalender

Viral Flexi-Kalender vil være "kartet" i ActiveLoyal-plattformen. Den funksjonen bidrar til at bedrifter/organisasjoner m.flere enklere vil kunne se og bruke våre funksjonaliteter. Til å kunne starte reisen for å engasjere kundene sine gjennom interaktive og morsomme aktiviteter, skreddersydd for deres behov. [1] Kalenderen støttes av AI-teknologi for å maksimere engasjementet og optimalisere kampanjer i sanntid.

Eksempler på kalenderinnhold inkluderer:

- **Bildequiz og videoquiz:** Interaktive oppgaver som utfordrer og underholder.
- **Betalende Quiz løsninger:** F.eks. daglige/ukentlige quiz med betaling til bruk for skoleklasser eller organisasjoner for spareformål.
- N.B: for norske marked har vi f.eks. www.sparsammen.no
- **Multiple choice og True/False-spørsmål:** Perfekt for opplæring eller kunnskapsdeling.
- **Virtuelle skrapelodd:** En engasjerende måte å gi belønninger på.
- **Sports-kupongspill:** Skreddersydd for sportsentusiaster som ønsker å delta aktivt.

Se eget dokument av potensielle kalender varianter her:

<https://docs.google.com/document/d/1GLEvDwqgCpYBsRtTYZKM8RAEUJIUZ2lyjxA3lsglsJU/edit?tab=t.0>

Fordeler:

- Tilpasses tidsperioder og aktiviteter etter bedriftens mål.
- Styrker merkevaren gjennom unike og engasjerende kundeopplevelser.
- Viral spredning gjennom sosial deling.
- Når kunder uansett hvor de er, tilpasset mobile enheter.
- AI-drevet personalisering av aktiviteter for å forbedre brukeropplevelsen og øke deltakelsen.



2.2 Greens-systemet

Greens er ActiveLoyal-plattformens unike digitale valuta som belønner kunder for deltakelse og engasjement. Med støtte fra AI blir Greens brukt til å skape en sømløs og personlig belønningsopplevelse.

- **Tjen poeng:** Samle Greens ved å delta i aktiviteter som quiz, skrapelodd eller sportsrelaterte spill, eller invitere andre til å delta.
- **Bruk poeng:** Innløs Greens i form av rabatter, varer, tjenester eller spesialtilbud. Bruk Greens for å delta i konkurranser. [1]
- **Fleksibilitet:** Poengene kan brukes på tvers av bedrifter på plattformen, noe som skaper et verdifullt økosystem.

Fordeler:

- Økt engasjement gjennom personlige belønninger skapt av Aila.
- Effektiv administrasjon av premier og kampanjer med datadrevet innsikt.
- Styrker lojaliteten ved å tilby reelle og relevante belønninger.
- AI-drevet optimalisering av Greens-bruk for å maksimere kunde verdi og tilfredshet.

2.3 Datadrevet Back-office

ActiveLoyals back-office er et kraftig administrasjonsverktøy som gir bedrifter full kontroll over kampanjer og lojalitetsprogrammer. Ved hjelp av AI-teknologi blir administrasjonen både enklere og mer effektiv.

- **Sanntidsanalyse:** Følg med på engasjement, kundevekst og innløsningsgrad av Greens i sanntid.
- **Enkel administrasjon:** Brukervennlig grensesnitt som gjør det lett å sette opp og justere kampanjer.
- **Optimalisering:** Datadrevet innsikt hjelper bedrifter med å forbedre kampanjer basert på kundens respons.

Funksjoner:

- **Sanntidsanalyse:** Følg med på engasjement, kundevekst og innløsningsgrad av Greens, støttet av AI for prediktiv analyse.
- **Enkel administrasjon:** Intuitivt grensesnitt som gjør det lett å sette opp og justere kampanjer.
- **Optimalisering:** Datadrevet innsikt hjelper bedrifter med å forbedre kampanjer basert på kundens respons, med anbefalinger fra Aila.



Fordeler:

- Reduserer behovet for eksterne konsulenter eller komplekse løsninger.
- Gir AI-drevet innsikt for bedre tilpasning av kampanjer.
- Automatiserer prosesser for å spare tid og ressurser.
- Hjelper bedrifter med å skape mer effektive og engasjerende lojalitetsprogrammer.

2.4 AI-integrasjon: Aila

Aila er ActiveLoyals AI-drevne assistent som er sentral i alle plattformens funksjoner. Hun muliggjør personaliserte kampanjer, sanntidsoptimalisering og datadrevet beslutningstaking.

Funksjoner:

- **Personaliserte lojalitetskampanjer:** Aila bruker avanserte algoritmer for å tilpasse kampanjer til individuelle kunder basert på deres atferdsmønstre.
- **Automatisering:** Håndterer oppsett og administrasjon av kampanjer, og optimaliserer dem for maksimal effektivitet.
- **Sanntidsanalyse:** Aila gir innsikt i kundeadferd og foreslår aktiviteter som gir best mulig resultat.

Fordeler:

- Øker kundetilfredshet gjennom skreddersydde opplevelser.
- Automatiserer tidkrevende prosesser, noe som gir bedrifter mer tid til å fokusere på strategiske oppgaver.
- Skaper dypere relasjoner mellom bedrifter og deres kunder gjennom målrettet engasjement.

Med disse oppdateringene er punkt 2 komplett og fremhever hvordan AI, spesielt Aila, integreres i plattformens funksjonalitet for å skape en moderne og fremtidsrettet løsning for kundelojalitet.



3. Markedsanalyse og Konkurrenter

3.1 Konkurrentanalyse i Norge

3.1.1 Adventor.no

- **Styrker:**
Tilbyr ferdige julekalendere for B2B-markedet med fokus på enkeltstående løsninger.
- **Svakheter:**
Mangler fleksibilitet i tilpasning og har ikke et belønningssystem som Greens. Lite egnet for langvarige lojalitetsprogrammer.
- **Mulighet for ActiveLoyal:**
Tilby en helhetlig plattform som kan brukes året rundt med integrert gamifisering og datadrevet analyse.

3.1.2 Kampanjekalender.no

- **Styrker:**
Skreddersydd for små kampanjer rettet mot småbedrifter.
- **Svakheter:**
Ingen gamifisering eller interaktivitet utover grunnleggende premiesystem.
- **Mulighet for ActiveLoyal:**
Dynamisk gamifisering og en viral kalender kan tiltrekke kunder som ønsker mer avanserte løsninger.

3.2 Konkurrentanalyse i Europa

3.2.1. GamiPress (Spania)

- **Styrker:**
Fokus på gamifisering og integrasjoner med WordPress, noe som gjør det populært blant små og mellomstore bedrifter.
- **Svakheter:**
Begrenset til en spesifikk teknologiplattform. Mangler sosial deling og mekanismer for viral vekst.
- **Mulighet for ActiveLoyal:**
Aktivere viral vekst gjennom sosiale nettverk og fleksible integrasjoner med e-handel.
<https://gamipress.com/>



3.2.2 SocialToaster (Storbritannia)

- **Styrker:**

Spesialisert på ambassadørmarkedsføring som motiverer ansatte og kunder til å dele innhold.

- **Svakheter:**

Ingen kalenderbasert tilnærming eller gamifisering av lojalitet.

- **Mulighet for ActiveLoyal:**

Kombinere gamifisering, lojalitet og kalenderløsninger for høyere ROI og økt brukerengasjement.

<https://www.socialtoaster.com/>

3.3 Konkurrentanalyse i Midtøsten

3.3.1. Ureed Gamification (De forente arabiske emirater)

- **Styrker:**

God lokal forståelse av målgruppen og spesialisering på belønningssystemer for kundelojalitet.

- **Svakheter:**

Mangler fleksibilitet i kalendertilpasning og internasjonale standarder for brukervennlighet.

- **Mulighet for ActiveLoyal:**

Tilby flerspråklige løsninger og tilpasse belønningssystemet til regionale behov.

<https://ureed.com/>

3.3.2. Ingage Middle East

- **Styrker:**

Fokus på bedriftsengasjement og intern kampanjestyring.

- **Svakheter:**

Ingen direkte lojalitetspoengsystem eller kundemålrettet tilpasning.

- **Mulighet for ActiveLoyal:**

Introdusere Greens-system og dynamiske kalendere for å skape langvarig kundelojalitet.

<https://ingage.io/>



3.4 Sammenligningstabell

Funksjon	ActiveLoyal	Adventor.no	GamiPress	Ureed Gamification
Kalender Tilpasning	Høy	Lav	Moderat	Lav
Belønningssystem	Ja	Nei	Begrenset	Ja, men rigid
Viral vekst	Ja	Nei	Nei	Nei
Gamifisering	Ja	Nei	Ja	Nei
Sanntids Analyse	Ja	Nei	Nei	Begrenset

3.5 AI som Differensierende Faktor i Markedet

ActiveLoyal skiller seg fra konkurrentene ved å integrere AI som en kjernekomponent. Mens mange konkurrenter tilbyr grunnleggende gamification, tilfører ActiveLoyal følgende:

- **Sanntidsoptimalisering:** Aila bruker avanserte algoritmer for å analysere kundeadferd og forbedre kampanjer i sanntid.
- **Prediktiv analyse:** Ved hjelp av AI kan ActiveLoyal forutse kundens preferanser og justere kampanjer deretter.
- **Personlig tilpasning:** Aila skaper unike opplevelser for hver kunde, noe som styrker lojaliteten og øker engasjementet.



4. Økonomisk Modell og Investeringsplan

4.1 Inntektsmodeller

ActiveLoyal benytter flere inntektsmodeller for å sikre fleksibilitet og skalerbarhet i ulike markeder og inntektene stammer fra:

- * Salg av annonser i og utenfor konkurranser og aktiviteter.
 - * Kommisjon på salg av Greens til bedrifter
 - * Kommisjon på bruk av Greens i systemet.
 - * Premium-tjenester som f.eks. avanserte analyser og høyere synlighet.
 - * Salg av hele konkurranser, cuper, kampanjer m.m.
-
- **Sanntidsoptimalisering:** Aila bruker avanserte algoritmer for å analysere kundeadferd og forbedre kampanjer i sanntid.
 - **Prediktiv analyse:** Ved hjelp av AI kan ActiveLoyal forutse kundens preferanser og justere kampanjer deretter.
 - **Personlig tilpasning:** Aila skaper unike opplevelser for hver kunde, noe som styrker lojaliteten og øker engasjementet.
-
- **Abonnementsbasert modell:** Årlig lisens for små og store bedrifter.
 - **Kommisjonsbasert modell:** Prosentandel av transaksjoner og salg av Greens.
 - Gir bedrifter resultatbaserte betalingsdata.
 - **Engangsprosjekter:** Tilpassede løsninger for større kunder.

Reklame og sponsing: Inntekter fra annonseplasseringer og sponsoravtaler.

***N.B.** Inntektene år 1 er basert på hele første driftsår. Dvs. regnet fra tidspunktet vi har en funksjonell plattform i tråd med produktplan.*

Fokus År 1: Pilotkunder og Proof of Concept

For det første året prioriterer vi å sikre 4–5 pilotkunder for å validere plattformen og demonstrere verdien. Basert på feedback fra pilotene, vil vi optimalisere løsningen før en bredere lansering.



Estimerte mål for første driftsår:

1. Pilotkunder

- Antall: 4–6 kunder.
- Pris per pilotkunde: NOK 50 000–100 000 per år.
- Estimert inntekt: NOK 250 000–500 000.

2. Engangsprosjekter

- Fokus: 3–5 tilpassede kampanjer for mellomstore bedrifter.
- Pris: NOK 75 000–200 000 per prosjekt.
- Estimert inntekt: NOK 300 000–750 000.

3. Greens-salg og kommisjon

- Antall transaksjoner: Lavt volum med pilotkunder (estimert 10 000 transaksjoner).
- Kommisjon per transaksjon: 2–5 %.
- Estimert inntekt: NOK 50 000–100 000.

4. Reklame og sponsing

- Fokus: Samarbeid med pilotkunder om sponsormuligheter.
- Estimert inntekt: NOK 100 000–200 000.

Totalt første år (konservativt anslag): NOK 700 000–1 550 000

Prognoser for vekst:

År 2:

- Utvide kundeporteføljen til 20 betalende kunder.
- Større volum av Greens-transaksjoner og reklameinntekter.
- Estimert inntekt: NOK 3 millioner–5 millioner.

År 3:

- Skalere til 50 betalende kunder og øke antall engangsprosjekter.
- Full lansering av reklame og sponsormodeller.
- Estimert inntekt: NOK 10 millioner–15 millioner.

Kommentar:

Denne modellen legger vekt på en gradvis skalering med fokus på kvalitet fremfor kvantitet i oppstartsfasen. Inntektsmålene reflekterer behovet for testing og optimalisering i samarbeid med pilotkunder, samtidig som det gir rom for realistisk vekst i påfølgende år.



4.2 Investerings Behov

ActiveLoyal søker en investering på NOK 6–8 millioner for å videreutvikle plattformen og akselerere veksten. AI og teknologisk utvikling står sentralt i denne planen.

Investerings hovedområder:

1. Produktutvikling (40 %):

- Videreutvikling av Aila, Greens-systemet og Viral Flexi-Kalender.
- Utvidelse av AI-funksjonalitet for personalisering og prediktiv analyse.

2. Markedsføring og salg (30 %):

- Bygge strategiske partnerskap med internasjonale aktører.
- Øke synligheten i Norden og Europa.

3. Teamutvidelse (20 %):

- Ansette spesialister innen AI, blockchain og brukeropplevelse.

4. Operasjonelle kostnader (10 %):

- Gjennomføre pilottester og tilpasse plattformen basert på tilbakemeldinger.

4.3 Finansielle Prognoser

Tre-års prognoser for inntekter, kostnader og EBITDA:

År	Inntekter (NOK)	Kostnader (NOK)	EBITDA (NOK)
1	2,5 millioner	3 millioner	-0,5 millioner
2	5 millioner	4 millioner	1 million
3	10 millioner	6 millioner	4 millioner

Avkastning:

- **År 1:** ROI på 20 % gjennom abonnementsinntekter og sponsoravtaler.
- **År 3:** ROI på 50 %, drevet av skalerte løsninger i Norden og internasjonale markeder.



4.4 Exit-strategi

1. Oppkjøp:

- Potensielt oppkjøp av større aktører innen teknologi eller lojalitetssystemer.

2. Børsnotering:

- Langsiktig mål om børsnotering på en relevant markedsplass.

3. Strategisk partnerskap:

- Aktivt søke samarbeid med globale merkevarer for å øke verdien av selskapet.

4. Egne selskap:

- Potensielt kan vi for egen regning velge å sette opp egne konsept, øremerket bettingbransjen og skape kundemasse med formål å selge kundemassen.



5. 5. Strategi for AI-utvikling

ActiveLoyal har en ambisiøs strategi for videreutvikling av AI-teknologien, med fokus på å styrke Aila som en intelligent og skalerbar assistent for kundelojalitet. Vår visjon er å levere innovative, sikre og bærekraftige løsninger som møter fremtidens behov.

Vi planlegger å utvikle Aila til en enda mer intelligent partner for våre kunder, med utvidet funksjonalitet innen maskinlæring, blockchain-basert sikkerhet og flerspråklig støtte. Dette vil gjøre det mulig for ActiveLoyal å fortsette å levere skreddersydde løsninger som tilpasser seg dynamiske markedskrav.

5.1 Utvidelse av Ailas funksjonalitet

- **Avansert maskinlæring:**

Aila vil bruke prediktive analyser for å identifisere kundepreferanser og tilpasse kampanjer i sanntid, noe som øker engasjementet og konverteringene.

- **Automatisering av komplekse oppgaver:**

Aila vil gradvis automatisere oppsett, administrasjon og optimalisering av kampanjer, slik at bedrifter kan fokusere på strategiske prioriteringer.

5.2 Integrasjon med blockchain-teknologi

- **Sikkerhet og transparens:**

Blockchain vil bli brukt til å sikre Greens-transaksjoner og beskytte brukerdata, samtidig som det sikrer full sporbarhet.

- **Tokenisering av Greens:**

Greens vil bli videreutviklet som en blockchain-basert valuta som kan brukes sømløst på tvers av bedrifter og sektorer.

- **Bærekraftige initiativer:**

Blockchain gir mulighet for å belønne miljøvennlige handlinger og skape kampanjer rettet mot bærekraft.

5.3 Flerspråklig og regional tilpasning

- **Global støtte:**

Aila vil støtte flerspråklige funksjoner, slik at ActiveLoyal kan tilpasses forskjellige kulturer og markeder.

- **Regional optimalisering:**

AI-drevet analyse vil sikre at kampanjer tilpasses lokale preferanser, lover og regulatoriske krav.



5.4 Partnerskap for innovasjon

- **Samarbeid med teknologiledere:**

ActiveLoyal vil samarbeide med ledende aktører innen AI og blockchain for å sikre at Aila bruker den nyeste teknologien.

- **Forskning og utvikling:**

Vi vil aktivt investere i forskning for å finne nye og innovative måter å forbedre kundelojalitet gjennom teknologi.

5.5 Fremtidige planer for Aila

- **Hyperpersonalisering:**

Aila vil tilby unike opplevelser basert på avanserte analyser av kundeadferd.

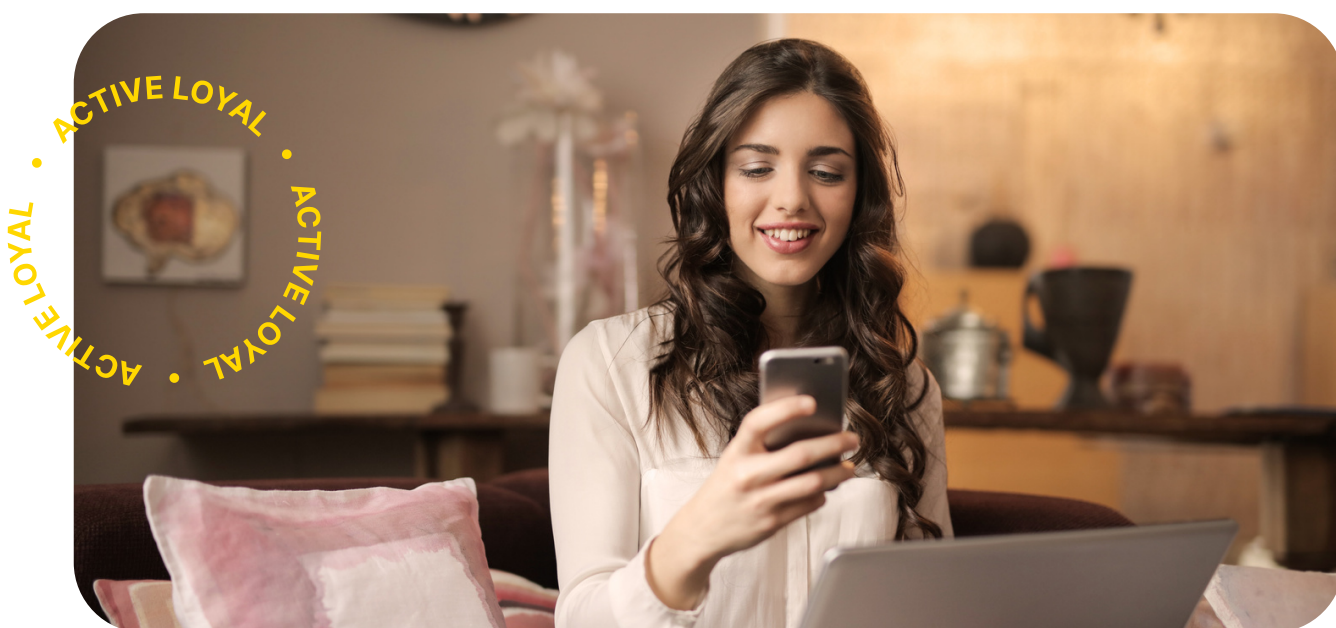
- **Utvidelse til nye sektorer:**

Gjøre Aila tilgjengelig som en standalone tjeneste for andre plattformer, inkludert detaljhandel, helse og utdanning.

- **Skalerbarhet:**

Utvikle Aila til en global standard for AI-drevet kundelojalitet.

Denne strategien for AI-utvikling sikrer at ActiveLoyal forblir i forkant av teknologiske fremskritt og posisjonerer plattformen som en ledende aktør innen kundelojalitet og digitalt engasjement. Ved å kombinere maskinlæring, blockchain og innovativ teknologi kan vi levere løsninger som skaper verdi for både bedrifter og deres kunder over hele verden.



6. Lojalitetssystemer med Blockchain-technology

6.1 Fordeler med Blockchain

Integrasjonen av blockchain-teknologi i ActiveLoyal gir flere betydelige fordeler for både bedrifter og kunder:

1. Sikkerhet:

- Smarte kontrakter sørger for at alle transaksjoner er sikre og gjennomsiktede.
- Reduserer risikoen for svindel og feil.

2. Fleksibilitet:

- Gjør det mulig for bedrifter å tokenisere belønninger gjennom Greens.
- Poengene kan utveksles mellom bedrifter eller konverteres til produkter og tjenester.

3. Effektivitet:

- Blockchain reduserer kompleksiteten og kostnadene ved administrasjon av tradisjonelle lojalitetsprogrammer.
- Automatiserte prosesser gjør det enklere å spore og innløse poeng.

4. Global kompatibilitet:

- Lojalitetsprogrammet kan tilpasses lokale lover og reguleringer, samtidig som det forblir kompatibelt med globale markedsstandarder.

6.2 Eksempler på Blockchain-integrasjoner

Flere globale aktører har allerede tatt i bruk blockchain-teknologi for å forbedre sine lojalitetsprogrammer. Dette gir en pekepinn på mulighetene ActiveLoyal kan utnytte:

1. Petter Stordalens Strawberry og Norwegian:

- Lanserte et felles digitalt lojalitetssystem kjent som "Spenn", som lar brukere tjene og bruke poeng på tvers av hotell- og flytjenester.
- Demonstrerer hvordan blockchain kan integrere ulike tjenester sømløst.

<https://www.norwegian.com/en/reward/about-spenn/>

<https://media.no.norwegian.com/news/spenn-blir-navnet-paa-norwegian-og-strawberrys-nye-digitale-fordelsvaluta-486944>

2. American Express:

- Bruker Hyperledger Fabric for å tokenisere belønninger.
- Gir kundene mulighet til å utveksle poeng uten risiko for datainnbrudd eller feil.

<https://www.ledgerinsights.com/amex-blockchain-rewards-american-express/>

<https://cointelegraph.com/news/american-express-integrates-blockchain-to-its-membership-rewards-program>



3. Singapore Airlines – KrisPay:

- Et blockchain-basert lojalitetsprogram som lar kunder konvertere poeng til digitale valutaer som kan brukes hos samarbeidspartnere.

<https://www.ledgerinsights.com/singapore-airlines-extends-its-blockchain-based-reward-digital-wallet/>

<https://www.techinasia.com/sia-blockchain-digital-wallet-krispay>

4. MiL.k (Sør-Korea):

- Integrerer poeng fra forskjellige tjenester slik at brukerne kan samle og bruke dem på tvers av plattformer.

<https://www.prnewswire.com/news-releases/koreas-representative-rewards-integration-platform-milk-achieved-over-1million-users-on-its-2nd-anniversary-301543473.html>

<https://medium.com/milk-official-blog/how-does-mil-k-work-5df823ec8fb1>

5. Qiibee (Sveits):

- Tilbyr en plug-and-play blockchain-løsning som lar bedrifter tokenisere sine belønningssystemer.

<https://www.qiibee.com/blockchain-loyalty/>

<https://qiibee.foundation.org/blog/unlocking-qiibee-rewards-chain-qrc/>

6.3 Greens og Blockchain

ActiveLoyal planlegger å utnytte blockchain for å styrke Greens-systemet:

1. Tokenisering av Greens:

- Hver Green kan lagres som en sikker digital enhet på blockchain.
- Gir kundene større fleksibilitet og sikkerhet ved bruk av Greens.

2. Utvekslingsmuligheter:

- Kunder kan bytte Greens mellom ulike bedrifter på plattformen.
- Mulighet for fremtidig integrasjon med kryptovaluta.

3. Bærekraft:

- Blockchain gir mulighet for sporbarhet, noe som kan brukes i kampanjer rettet mot bærekraft og miljøvennlige initiativ.

6.4 Innovasjon gjennom Blockchain

ActiveLoyal ser for seg fremtiden der blockchain er en integrert del av lojalitetsøkosystemet:

1. Samarbeid med partnere:

- Bruker blockchain for å styrke tilliten mellom bedrifter og kunder.

2. Utvidelse av økosystemet:

- Aktivering av flere partnere som kan delta i Greens-nettverket.

3. Personaliserte belønninger:

- Utnytte blockchain-data til å skape skreddersydde tilbud og kampanjer basert på kundens preferanser.



7. Fremtidsvisjon og Strategi

7.1 Global Ekspansjon

ActiveLoyal har en ambisiøs plan for internasjonal vekst. Målet er å bli en ledende plattform for lojalitet og gamifisering på tvers av ulike markeder.

1. Norge og Norden (2025):

- Fokus på å etablere plattformen som en nøkkelløsning for puber, restauranter og detaljhandel.
- Pilotprosjekter med 10 partnere i Norge som base for nordisk ekspansjon.

2. Storbritannia og Europa (2026):

- Utnytte plattformens skalerbarhet for å nå 100+ kunder i Norden og ekspandere til det europeiske markedet.
- Styrke partnerskap med bedrifter som satser på digitalisering og gamifisering.

3. USA, Asia og Midtøsten (2027 og fremover):

- Inngå strategiske partnerskap med globale aktører innen teknologi, detaljhandel og betting.
- Tilpasse løsninger til lokale markeder, inkludert flerspråklige alternativer og regional tilpasning av Greens-systemet.

7.2 Teknologiintegrasjon

ActiveLoyal planlegger å være i forkant av teknologisk innovasjon for å møte morgendagens krav.

1. AI-drevet personalisering:

- Bruker kunstig intelligens for å analysere kundedata og skape hyperpersonalisert innhold.
- AI-drevne quizmestere som justerer spørsmålene basert på brukerens tidligere svar og preferanser.

2. Blockchain-utvidelse:

- Videreutvikle Greens til en global token som kan brukes på tvers av bransjer og geografiske områder.
- Innføre bærekraftige løsninger med sporbarhet, for eksempel miljøvennlige initiativer som belønner brukere med Greens for bærekraftige valg.

3. E-handelsintegrasjon:

- Kobling med populære e-handelsplattformer som WooCommerce, Shopify og Magento for sømløse belønnings- og lojalitetsprogrammer.



4. Sanntidsanalyser og innsikt:

- Tilby datadrevne løsninger som gir bedrifter innsikt i kundens atferd og preferanser.
- Optimalisere kampanjer i sanntid for å sikre maksimal effektivitet.

7.3 Strategiske Partnerskap

ActiveLoyal fokuserer på å bygge sterke partnerskap for å akselerere veksten:

1. Bedriftsnettverk:

- Skape en plattform der bedrifter kan samarbeide om kampanjer og dele Greens som en felles valuta.

2. Teknologipartnere:

- Samarbeid med teknologiselskaper for å integrere de nyeste løsningene innen gamifisering og lojalitet.

3. Markedsføring og Distribusjon:

- Inngå avtaler med markedsføringsbyråer og distributører for å øke plattformens rekkevidde.

7.4 Langsiktig Strategi

ActiveLoyal har en klar plan for å sikre bærekraftig vekst og øke verdien for investorer:

1. Skalerbarhet:

- Bygge en plattform som kan vokse eksponentielt med minimal ekstra kostnad.

2. Exit-strategi:

- Potensial for oppkjøp av større aktører eller børsnotering.

3. Kontinuerlig innovasjon:

- Fokus på å ligge i forkant av markedet med nye funksjoner og teknologier.

7.5 Oppsummering av Fremtidsvisjon

ActiveLoyal skal bli en global plattform som revolusjonerer måten bedrifter bygger lojalitet på.

Gjennom godt gjennomtenkte spill-modeller, innovasjon, teknologi og strategiske partnerskap er visjonen å skape en engasjerende og bærekraftig løsning for bedrifter og kunder verden over.

"Der innovasjon møter lojalitet – avkastning skapes"

