

Större lokaler, fler anställda och nya produkter - nyhetsbrev september 2023

Vi är nu en bra bit in i september och hösten börjar göra sig påmind med kalla nätter och disiga morgnar. Vi befinner oss mellan två kvartalsrapporter och vi vill därför passa på att ge en kort uppdatering (och för er som inte såg intervjun i anslutning till Q2-rapporten så finner ni den [här](#)).

Just nu pågår en flytt av bolagets huvudkontor till nya, större lokaler på Surbrunnsgatan 24 i Stockholm. Flytten är en process som förvisso skapat en del extraarbete för somliga men framförallt har det bidragit med massor av ny energi och en känsla av medvind och ytterligare stärkt framtidstro. Med större och mer ändamålsenliga lokaler kan vi tillgodose våra behov idag och en bra tid framåt och vi framtidssäkrar därmed bolagets fortsatta tillväxtmöjligheter i detta avseende.

Under året har vi nästan fördubblat personalstyrkan och gått från sju till snart tolv anställda och fem nära anslutna konsulter. Vi växer organisationen för att kunna ta fortsatta kliv in på nya marknader, såsom; UK, Frankrike och Spanien, men även för att stärka vår digitala närvaro inom e-handel och marknadsföring. Vi har även stärkt våra säljresurser inom DACH-regionen i syfte att accelerera tillväxten i denna region.

Det senaste halvåret har fokus även legat på lanseringen av NOSA odor control, vår patenterade lösning för luktskydd, i UK och att bryta igenom hos vårdmyndigheten, NHS. Bolagets strategi är att arbeta med distributörer i syfte att 1. Skapa kännedom, 2. Visa på efterfrågan, 3. Lista produkten på så kallade "NHS frameworks", vilka fungerar som listor med godkända produkter som slutkunder inom NHS köper sina produkter genom.

Tack vare ett bra samarbete med våra distributörer i UK har vi kommit en bra bit med att skapa kännedom och efterfrågan. Nu återstår arbetet med att få produkten listad på ovan nämnda frameworks och detta arbete utförs till stor del av våra distributörer som i regel har en mycket god relation till de upphandlare som arbetar med att lista produkter. Tyvärr har migreringen av distributörerna Mediq-Bunzl dragit ut på tiden, vilket gör att alla säljare ännu inte har aktiverats. Vi räknar dock med att detta skall vara löst inom de kommande veckorna.

Produktutvecklingsteamet har även gjort stora framsteg de senaste veckorna. Dels har första batchen av produkten för lutkträning, NOSA smell training, producerats, material till den kliniska studien levererats och stöd-appen till näspluggs-lösningen färdigutvecklats. Samtliga dessa delar har gått snabbare än planerat, samtidigt som lanseringsstrategin till stora delar är på plats och vi går in i slutskedet i processen med att CE-märka produkten. Med anledning av detta har vi tagit beslutet att lansera NOSA smell training redan den 13:e november, i samband med världens största medicintekniska mässa "Medica". Lanseringen sker därmed cirka fyra månader tidigare än planerat, vilket medför att vi kan komma igång med försäljningen redan under innevarande "förkylningssäsong". En betydande del av de nya fall av nedsatt, tappat, eller förvrängt

luktsinne härstammar från virusinfektioner i luftvägarna och detta är något som drabbar de flesta Europeiska länder under vinterhalvåret. Vi räknar därför med att kunna kapitalisera på ytterligare en försäljningssäsong genom att tidigarelägga lanseringen.

Tidigareläggingen av lanseringen av NOSA smell training påverkar inte den kliniska studien, som pågår och fortlöper enligt plan. Studien är inte ett krav för CE-märkningen, men resultaten från studien kan definitivt underlätta införsäljningen mot hälso- och sjukvården. Målet är även att följa upp studien med en långtidsstudie i syfte att utvärdera "quality of life"-parametrar. Detta är i sin tur avgörande för att i det längre perspektivet kunna få produkten "reimbursed", vilket i de flesta länder innebär att produkten kan ordinerats av läkare och sedan bekostas av staten eller försäkringsbolagen. Detta är dock en process som tar flera år och som är beroende av utfallen i långtidsstudien.

Den 1:a september implementerade vi och påbörjade utrollningen av vår nya kommunikationsstrategi, vilket successivt kommer bli allt mer tydligt framöver. Den nya kommunikationsplanen är anpassad efter bolagets stärkta finansiella ställning, vår vidareutvecklade marknads- och målgruppsstrategi samt den befintliga och framtida produktportföljen. Med en mer riktad och vassare kommunikation vill vi skapa en större kännedom om vad vi gör och erbjuder samt de värden vi skapar för våra olika kundgrupper och användare, samtidigt som vi ökar konverteringen genom kundresan. Målsättningen är att nå ut till rätt individer och samtidigt fler, detta med en högre ROI. Detta räknar vi med att uppnå tack vare större strategiska samarbeten, mer riktad kommunikation, vassare budskap och fokus på organisk spridning av content.

Vi jobbar vidare med full fart mot en väldigt spännande höst!

För ytterligare information:

Adrian Liljefors, VD Nosa Plugs AB
E-mail: investor@nosaplugs.com

Kort om NOSA:

NOSA Plugs AB (publ) är ett svenskt medicintekniskt bolag som sedan 2023/03/16 är noterat på Nasdaq First North Growth Market under ticker "NOSA". FNCA Sweden AB är Certified Adviser. Tel +46 (0) 8 528 00 399, info@fnca.se.

NOSAs pressmeddelanden finns tillgängliga på nosaplugs.com/sv/investors/

Bifogade filer

[Större lokaler, fler anställda och nya produkter - nyhetsbrev september 2023](#)