SKYLINE BOOKS · KVARTALSVIS FORRETNINGSGENNEMGANG

Q3 sluttede med $647K i MRR — væksten holdt, support gjorde ikke.

Resultater for juli-september, de to ting, der bremser os, og de fire forpligtelser for Q4.

MRR	$647K
BETALENDE KUNDER	4,850
MÅNEDLIG CHURN	1.4%
CAC	$340

HVAD VI GENNEMGÅR

Fire spørgsmål i rækkefølge: hvordan gik det, hvad virkede, hvad sidder fast, og hvad gør vi nu.

01 **Kvartalet i fem tal**

Kunder, MRR, churn, CAC — Q2 mod Q3.

02 **Hvor væksten kom fra**

Nye kunder pr. måned, og dykket i august.

03 **To motorer, der virker**

Automatisk fakturering på 62%; henvisninger på 35%.

04 **To problemer, vi ejer**

9 timer til første svar; mellemstore kunder fastlåst på 12%.

05 **Q4-planen og dens beslutninger på ejerniveau**

Tre supportansættelser, en mellemstor-plan, skatteformularer.

06 **Hvad vi beder jer om at godkende**

Q4-målet på $730K i MRR og vejen dertil.

BESLUTNING NØDVENDIG PÅ SLIDE 09

ALLE TAL: Q3 FY26, INTERN RAPPORTERING

01 · KVARTALET I FEM TAL

Alle de vigtigste nøgletal bevægede sig i den rigtige retning samtidig.

Vækst, fastholdelse og effektivitet blev forbedret i samme kvartal — denne kombination gør Q4-målet troværdigt.

NØGLETAL	Q2	Q3	ÆNDRING	LÆSNING
Betalende kunder	4,200	**4,850**	**+650**	650 nettotilgange, vores største kvartal med tilgange
Månedlig tilbagevendende omsætning	$560K	**$647K**	**+15%**	+$87K tilføjet i kvartalet
Månedlig churn	1.8%	**1.4%**	**−0,4 pt**	Vi holder på mere af det, vi vinder
Omkostning ved kundeanskaffelse	$410	**$340**	**−$70**	Billigere vækst, drevet af henvisninger
Første supportsvar	—	**9 timer**	**Mål: 4 timer**	Det ene nøgletal, der er uden for mål dette kvartal

Pointe — voksede vi 15%, mens hver kunde blev billigere at vinde og mere tilbøjelig til at blive. Supportsvar er den eneste røde streg på denne side.

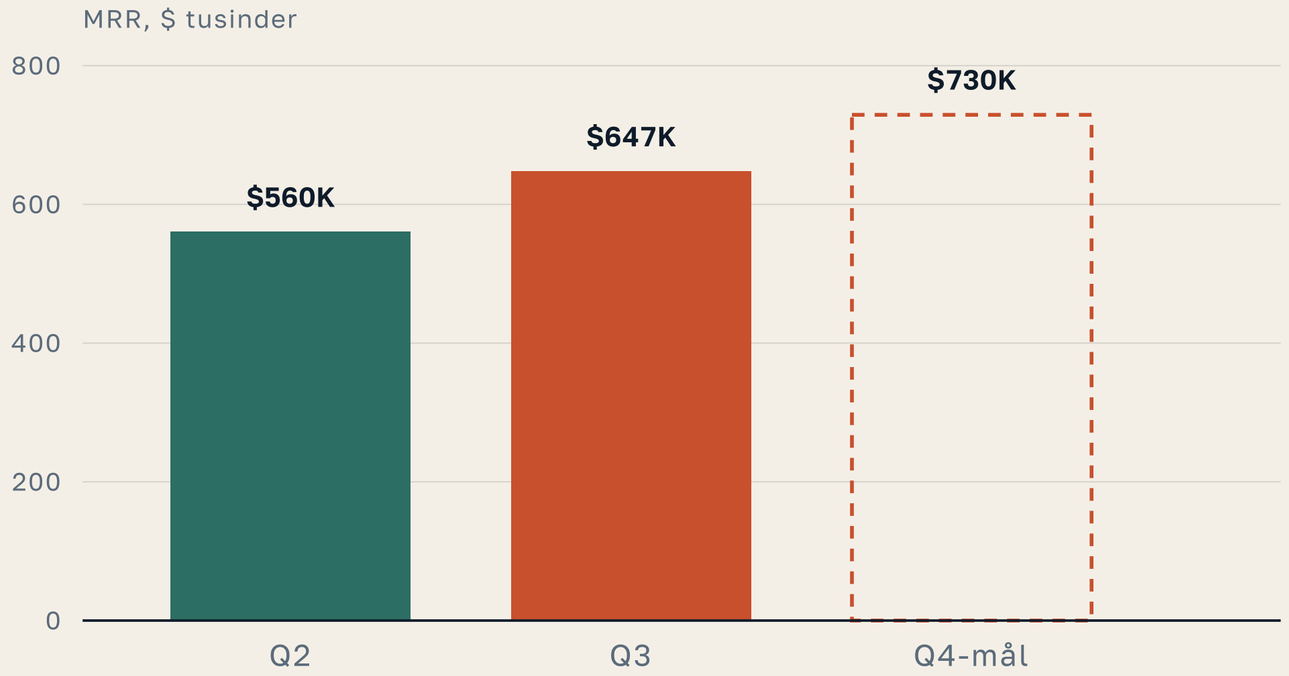
4 UD AF 5 PÅ RETTE SPOR

MRR voksede 15% i et enkelt kvartal, fra $560K til $647K.

MRR TILFØJET I Q3

+$87K

Ny månedlig omsætning, som bæres med ind i alle efterfølgende måneder. På årsbasis tilføjer dette kvartal alene omkring $1,04M i run-rate.



Stiplet = mål, ikke faktisk

OMSÆTNING PR. KUNDE

$133

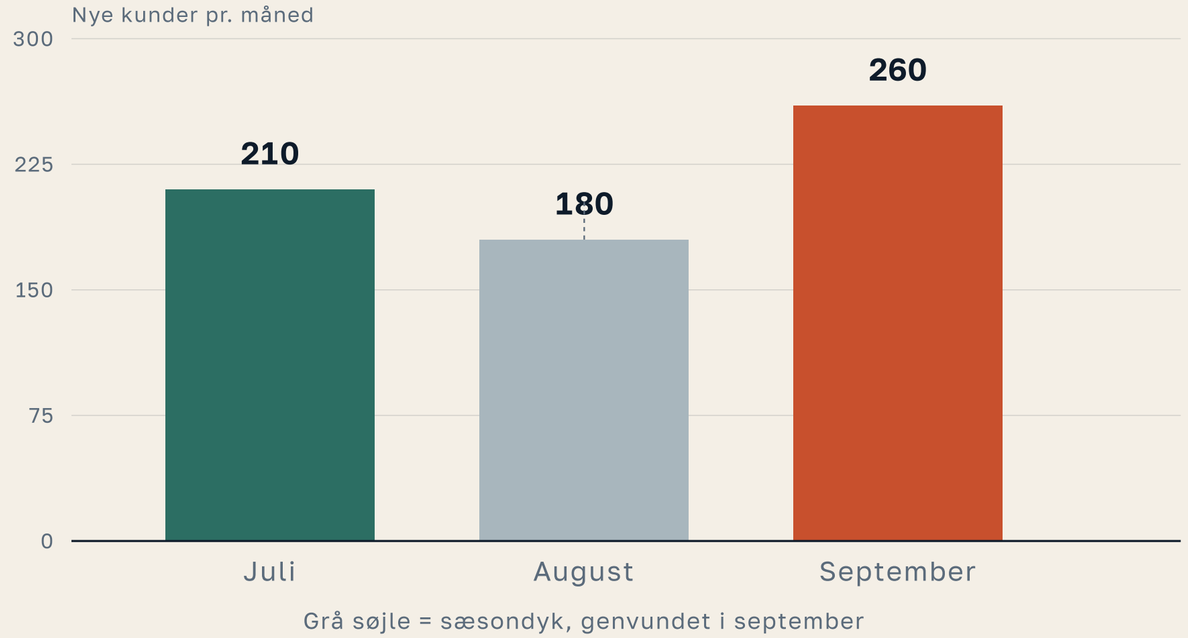
$647K ÷ 4.850, pr. måned

Q4-MÅL

$730K

Yderligere +$83K, eller +13%

August dykkede pga. sommerferie, hvorefter september blev vores stærkeste måned.



Grå søjle = sæsondyk, genvundet i september

NYE KUNDER, Q3

650

210 + 180 + 260, svarende til nettokundevækst fra 4.200 → 4.850

Dykket var kalenderen

August faldt til 180 pga. sommerferie — både købere og vores egen pipeline satte på pause.

September svarede på det

260 nye kunder, 24% over juli. Vi slutter kvartalet med acceleration, ikke med en genopretning.

Hvad det betyder for Q4

Vi planlægger Q4 ud fra september-raten, ikke kvartalsgennemsnittet.

To motorer forstærker hinanden: fakturering holder på kunderne, henvisninger bringer dem billigt.

MOTOR 1 · PRODUKT

Automatisk fakturering bruges af 62% af kunderne

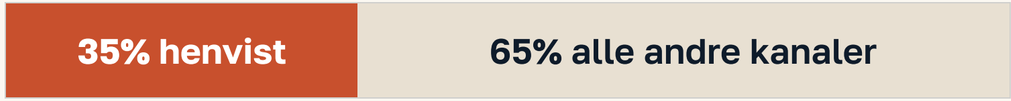


Næsten to ud af tre konti kører nu fakturaer uden at røre dem.

En funktion, kunderne er afhængige af hver måned, er den mest sandsynlige grund til, at churn faldt fra 1,8% til 1,4%.

MOTOR 2 · KUNDEANSKAFFELSE

Henvisninger udgør nu 35% af nye kunder



Af 650 nye kunder kom omkring 228 via en eksisterende kunde.

Dette er mekanismen bag, at CAC faldt fra $410 til $340: henviste kunder koster os næsten intet at nå.

Kredsløbet



Første supportsvar tager 9 timer mod et mål på 4 timer — en kløft på mere end det dobbelte.



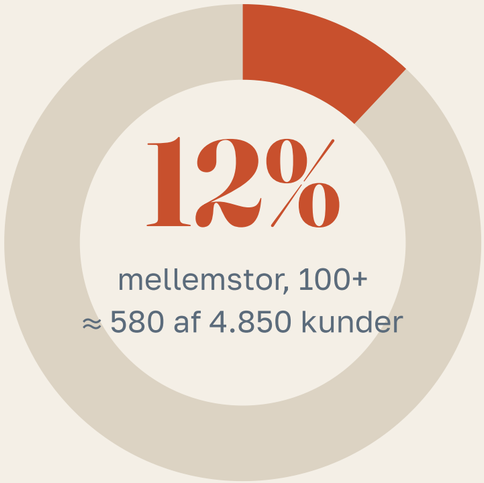
Alt andet på scoreboardet er grønt. Dette er tallet, der stille kan underminere det.

- En kunde, der venter ni timer, mister det meste af en arbejdsdag i deres bogføring.
- Churn blev forbedret til 1,4% på trods af dette, ikke fordi support var i orden.
- Større kunder stiller sværere spørgsmål — denne kløft blokerer for mellemstore-markedet på næste slide.

Q4-forpligtelse: tre supportansættelser for at bringe første svar ned på 4 timer.

Mellemstore virksomheder sidder fast på 12% af kunderne — vores største uudnyttede marked.

KUNDEBASE EFTER VIRKSOMHEDSSTØRRELSE



Andelen flyttede sig ikke dette kvartal. Små virksomheder tager os til sig på egen hånd; virksomheder med 100+ medarbejdere stopper samme to steder hver gang.

Blokering · planen

Vi sælger ét produkt, der er formet til små virksomheder. Der findes ingen plan, der matcher en økonomiafdeling med 100+ medarbejdere.

Blokering · servicen

Ni timers første svar er ikke noget, en økonomiafdeling vil godkende.

HVORFOR DETTE ER PRIORITETEN, IKKE BARE NOGET PÆNT AT HAVE

Vores vækst i dag kommer fra 4.850 primært små kunder til et gennemsnit på $133 om måneden. Mellemstore kunder er den eneste lever, vi har, der øger omsætning pr. kunde i stedet for antal kunder — og 88% af vores base er allerede på den små-virksomheds-side.

Q4-forpligtelse: lancere en mellemstor-plan, understøttet af målet om 4 timers svartid.

Tre forpligtelser, sekventeret fra oktober til december, med skatteformularer i november.



01 FRA OKTOBER

Ansæt 3 supportmedarbejdere

Nok kapacitet til at bringe første svar fra 9 timer til målet på 4 timer.

SUCCESMÅL

Første svar ≤ 4 timer

02 I Q4

Lancér en mellemstor-plan

En plan bygget til virksomheder med 100+ medarbejdere, så de 12% endelig kan flytte sig.

SUCCESMÅL

Mellemstor-andel over 12%

03 NOVEMBER

Udsend årsafslutningens skatteformularer

Datobestemt, ikke flexibel — formularerne skal være i kundernes hænder før årsafslutningen.

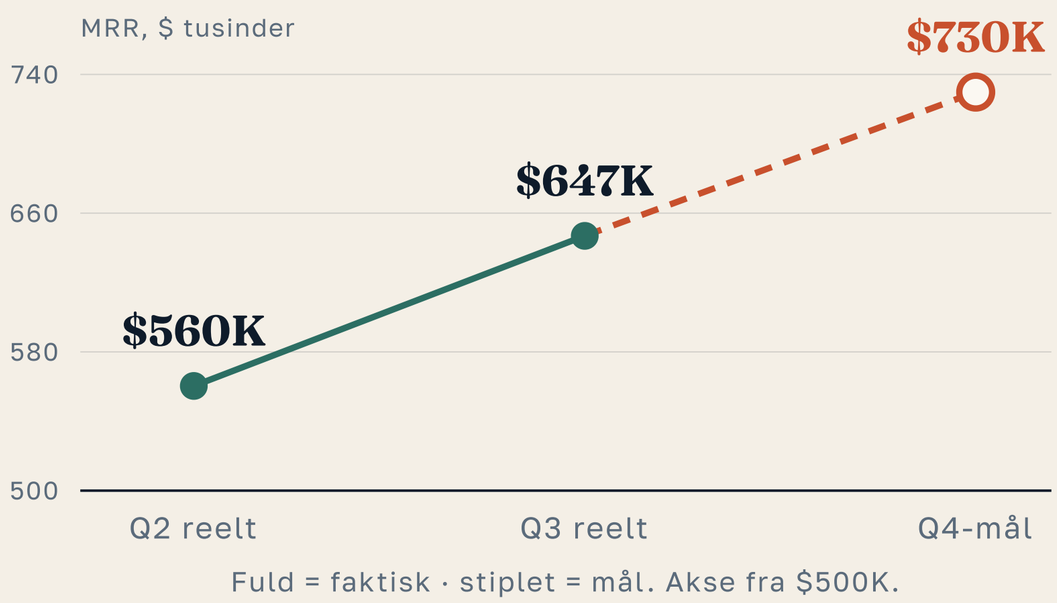
SUCCESMÅL

Udsendt i november

Rækkefølge — supportkapacitet kommer først, fordi det frigør mellemstor-planen; skatteformularer er det ene punkt med en fast dato.

ALLE TRE LANDER INDEN FOR Q4

$730K i MRR ved udgangen af Q4 — yderligere $83K, bygget på septembers run-rate.



Fuld = faktisk · stiplet = mål. Akse fra $500K.

NØDVENDIG VÆKST

+13%

NY MRR NØDVENDIG

$83K

Lidt under de 15%, vi lige har leveret — opnåeligt uden heltedåd, men kun hvis de to problemer finansieres.

- ✓ **Godkend 3 supportansættelser** — målet om 4 timers svartid afhænger helt af antallet af medarbejdere.
- ✓ **Bak op om mellemstor-planen** — pris- og pakkebeslutninger skal træffes i oktober for at lancere inden for Q4.
- ✓ **Beskyt november-datoen for skatteformularer** — den kan ikke flyttes til december.

OPSUMMERING

Et stærkt kvartal med to kendte begrænsninger — og begge bliver adresseret i Q4-planen.

PÅSTANDEN	BELÆGGET	HVAD DER SKER I Q4
Væksten accelererede	MRR $560K → $647K (+15%); kunder 4.200 → 4.850; 260 nye kunder i september alene	Plan bygget på septembers rate mod $730K
Væksten blev billigere og mere klæbrig	Churn 1,8% → 1,4%; CAC $410 → $340; henvisninger 35% af nye kunder; fakturering brugt af 62%	Beskyt fakturerings- og henvisningskredsløbet
Support er vores svageste led	Første svar ligger i snit på 9 timer mod et mål på 4 timer	Ansæt 3 supportmedarbejdere; nå 4 timers første svar
Mellemstor er uudnyttet	Virksomheder med 100+ medarbejdere fladt på 12% af kunderne	Lancér en mellemstor-plan; udsend skatteformularer i november

MRR, Q3
$647K

KUNDER
4,850

CHURN
1.4%

FØRSTE SVAR
9 timer

NÆSTE GENNEMGANG · Q4, JANUAR 2027

Fiks svartiden, åbn døren til mellemstore kunder, og $730K følger.

Diskussion: supportansættelsesplanen, og prisbeslutningen vi skal træffe i oktober.

NÅR VI FORLADER RUMMET, HAR VI

01 3 supportansættelser godkendt

02 Ejer af prissætning for mellemstor-plan udpeget

03 November-datoen for skatteformularer fastholdt

04 $730K i MRR vedtaget som Q4-målet