

Tiedotusvälineille 26.3.2018

## **Moi Mobiili Oy:n liittymämäärä ja liikevaihto kovassa kasvussa**

Palveluoperaattori Moi Mobiili Oy:n liikevaihto vuonna 2017 oli 4,9 miljoonaa euroa. Liikevaihto kasvoi viime vuoteen verrattuna lähes kahdeksankertaiseksi.

Kasvun takana on Moin erittäin vahva liittymämyynti, joka on jatkunut myös vuoden 2018 ensimmäisinä kuukausina. Vuoden 2017 lopussa Moilla oli noin 56 000 liittymää. Vuodessa liittymien määrä lähes nelinkertaistui.

”Olen erittäin tyytyväinen vuoden 2017 kehitykseen. Moi on noussut varteenotettavaksi vaihtoehdoksi perinteisille operaattoreille ja tuonut alalle kauan kaivattua kilpailua paitsi hinnoittelullaan myös eritoten innovatiivisilla palveluillaan. Vahva liittymäkehitys kertoo, että asiakkaat ovat löytäneet meidät ja arvostavat palvelujamme”, Moi Mobiili Oy:n toimitusjohtaja **Petri Lahtinen** sanoo.

### **Moi saavuttanut datan käyttäjien suosion**

Moin asiakkaiden keskimääräinen datan käyttö on kasvanut vuodessa 32 prosenttia 19 gigatavuun kuukaudessa. Mediaanikäyttö on 1,8 GB kuukaudessa. Suurimmat datamäärät tulevat WLAN-tukiasemista.

Aalto-yliopiston tutkimuksen ja Viestintäviraston tilastojen mukaan puolet suomalaisista käyttää dataa kännykällä ja tabletilla vähemmän kuin kolme gigatavua kuukaudessa, mutta jopa 82 prosenttia maksaa rajattomasta datasta kännykkäliittymissään. Moin suosituin liittymä, 4G-simmi, sisältää kuukaudessa 4 GB dataa ja maksaa kuusi euroa. Keskimäärin Moin asiakkailta on kaksi liittymää, jolloin liittymät hyödyntävät yhteistä datapottia.

”Tuotteistuksemme on osunut kohdalleen: valtaosa kuluttajista pärjää mainiosti 4 gigan liittymällä ja kun niitä yhdistää koko perheelle, datapaketit jakaantuvat perheenjäsenten välillä käytön mukaan. Tietoisuus siitä, mistä kannattaa maksaa ja mistä ei, on koko ajan kasvussa. Tämä on meille erittäin hyvä asia, ja vauhdittaa jatkossakin kasvuaamme”, Lahtinen kertoo.

Vuonna 2018 Moi tuo markkinoille uusia palveluja. Moi jatkaa myös vahvaa panostusta markkinointiin. Alkuvuonna 2018 Moi toimi esimerkiksi MTV3:n suositun ja miljoonayleisöjä saaneen Putous-ohjelman kumppanina: yhteistyö auttoi parantamaan Moi-brändin tunnettuutta sekä näkyi myönteisesti myös liittymämyynnin kehityksessä.

”Vuoden 2018 aikana yhtiön kasvu jatkuu voimakkaana ja ennuste on kolmin-, nelinkertaistaa liikevaihto. Nykyisten palveluiden myynnin positiivinen kehitys sekä uusien tulevien tuotelanseerausten lisäkasvu luovat erittäin hyvät kasvunäkymät tuleville vuosille. Haluammekin kiittää asiakkaitamme uskollisuudesta ja saamastamme tuesta tilanteessa, jossa alalla käytetään poikkeuksellisen aggressiivisia ja lainvastaisiakin toimia”, Lahtinen kertoo.

Lisätiedot:

Petri Lahtinen, toimitusjohtaja, Moi Mobiili Oy, p 045 787 04 727

[www.moi.fi](http://www.moi.fi)

*Moi Mobiili on uusi suomalainen palveluoperaattori, joka toimii DNA:n mobiiliverkossa. Palveluoperaattoriksi kutsutaan mobiililiittymiä myyvää yritystä, jolla ei ole omaa televerkkoa, vaan joka vuokraa sitä joltain verkko-operaattorilta. Moi liittymien myynti alkoi huhtikuussa 2016. Yrityksen moderni palvelualusta on luotu asiakaslähtöisen toimintamallin varmistamiseksi. Moi käyttää digitaalisia ja modulaarisia teknologiaratkaisuja.*