Frälsningsarmén ökade antalet nya månadsgivare med 129 % efter bytet till Repejo

> I efterhand kan vi säga att vi fattade helt rätt beslut när vi valde Repejo.

Mats Wiberg
Frälsningsarmén

- ✓ Enkel, snabb och mobilanpassad design
- ✓ Automatisk kontohämtning via Brite Payments
- ✓ Alla flöden samlade på fralsningsarmen.se
- ✓ Samma lösning för webb och TM
- ✓ Leverantör specialiserad på insamling

Utmaningen: när känslan att ge bryts

Frälsningsarmén hade länge arbetat med olika lösningar för autogiro och återkommande givande. Men flera av dem skapade mer friktion än organisationen önskade. Givare behövde ofta lämna webbplatsen eller gå igenom flera steg för att signera sitt medgivande, vilket ledde till avhopp i processen. Samtidigt lade organisationen stora resurser på att skapa engagemang och leda människor till sina gåvosidor.

"Vi lägger mycket pengar på att synas och få människor att vilja stötta vårt arbete. Då måste det också vara enkelt att genomföra gåvan. Annars riskerar man att tappa initiativet på tekniska grunder", säger Mats Wiberg.

För Frälsningsarmén var det viktigaste att när en givare vill bidra ska det vara möjligt och enkelt att göra det direkt.

Sökte en helhetslösning byggd för insamling

Under flera år utvärderade organisationen olika lösningar. Många av dessa var byggda för e-handel snarare än insamlingsorganisationer, vilket gjorde att funktionaliteten inte riktigt passade deras behov. Att själva utveckla en lösning skulle innebära stora investeringar och kräver underhåll löpande, vilket inte var önskvärt.

"Vi vill att själva betalningen ska vara friktionsfri. Att vi väljer en tjänst och så fungerar den. Då kan vi fokusera på vårt uppdrag."

Frälsningsarmén letade därför efter en lösning som fungerade direkt på den egna webbplatsen, minimerade antalet steg i givarflödet och framförallt var byggd för insamling. Och när Frälsningsarmén träffade Repejo upplevde de att lösningen passade deras behov.

Frågetecknet: att välja ett mindre bolag

Den enda verkliga risken Frälsningsarmén såg med att välja Repejo var att det är ett nytt bolag och därför var mindre. Det fanns alltså en osäkerhet i att välja Repejo framför en etablerad aktör. Men eftersom lösningen var enkel att implementera och inte krävde stora investeringar upplevdes risken ändå som rimlig.

"Det är alltid en risk att välja en mindre leverantör. Men tjänsten passade så bra för våra behov att vi kände att vi måste ta chansen. I efterhand kan vi säga att vi fattade helt rätt beslut när vi valde Repejo."

Det som först kändes som ett frågetecken har snarare visat sig vara en styrka. Som mindre bolag är Repejo snabba, flexibla och lyhörda för organisationernas behov, något Frälsningsarmén upplever har gjort stor skillnad i samarbetet.

Undrar du om Repejo kan hjälpa er få fler månadsgivare?
Boka en demo på repejo.se eller kontakta Daniel på daniel@repejo.se eller 070 - 34 76 545

repejo.

Resultatet: högre konvertering och nya möjligheter

Efter bytet till Repejo började Frälsningsarmén snabbt se resultat. Under perioden 19/9 2025 - 28/2 2026 jämfört med samma period året innan har:

- ✓ antalet nya månadsgivare via hemsidan ökat med **129 %**
- ✓ inräknat signeringar från TM har antalet nya månadsgivare via hemsidan ökat med **320 %**

Det skapade också nya möjligheter i organisationens insamlingsarbete. Ett tydligt exempel är TM-samtal där givare nu kan få en länk och slutföra sitt medgivande direkt.

"Det har funnits lösningar där man kunnat skicka ut länkar i samband med TM, men det är först med er vi vågat ta det steget eftersom vi känner oss trygga med Repejos tekniska lösning", säger Mats.

Repejos lösning ger en trygghet i tekniken som lett till en vilja på att satsa ytterligare på att värva månadsgivare till organisationen och genom att minska antalet steg i processen kan Frälsningsarmén ta till vara på givarens vilja att ge.

Ett samarbete som fungerar i praktiken

"Det som är unikt hos er är att ni inte bara hör vad man säger utan också gör något av det. Och ni gör det snabbt."

Frälsningsarméns upplevelse har tidigare varit att leverantörer har lovat mer än de levererat, men här har Repejo skiljt sig. En viktig del har varit att Repejo är sprunget ur insamlingsbranschen och har en god förståelse för de problem och önskemål som Frälsningsarmén uttryckt.
För Frälsningsarmén innebär det att tekniken inte längre är ett hinder, utan ett stöd i arbetet. Det gör att organisationen kan fokusera på det viktigaste: att samla in pengar till verksamheter som gör verklig skillnad för människor.

Frälsningsarmén är en internationell organisation med verksamhet i över hundra länder. I Sverige driver organisationen omfattande sociala insatser för människor i utsatthet. https://www.fralsningsarmen.se

Repejo är ett nytt och innovativt företag som erbjuder en modern och användarvänlig checkoutlösning för organisationer som vill öka antalet månadsgivare.