

Bidbrain lanserar ny funktionalitet och affärsmodell



The screenshot shows the Bidbrain pricing page with four plans:

- Free**: €0. Try out a limited version of Bidbrain with a free account. Features: 1 user, Bid quality analysis, Limited feed optimizer, Knowledge base.
- Pro**: €390 per store / month. Optimize & manage your shopping ads & product feed with Bidbrain. Features: Everything in free, Unlimited users, Feed optimization tool, Rewrite product titles, Reporting & Insights, Online customer care. Includes a 30-day free trial.
- Pro+**: €390 +5% adspend per store / month. Fully automatic AI bidding and optimization tools with Bidbrain. Features: Everything in Pro, Bidbrain AI bidding, Keywords optimization, Campaign management, Notifications, 30 min setup session. Includes a 30-day free trial.
- Enterprise**: Custom. For organizations with 3+ stores or monthly adspend above €30 000. Features: Everything in Pro+, Custom reports, Flexible pricing, Customer care team.

Speqta ABs ("Speqta") SaaS-tjänst Bidbrain lanserar nu mer funktionalitet tillsammans med en modulbaserad affärsmodell och prissättning för sina prenumerationstjänster. Med den nya modellen kommer Bidbrain även att möjliggöra optimering av Google Shopping kampanjer för e-handlare som vill använda Google's egna tjänster Smart Shopping och Performance Max, vilket ger tjänsten en större marknad att bearbeta.

Bidbrain är en SaaS-plattform för e-handlare för att maximera sin försäljning till en givet ROAS (Return On Ad Spend, avkastning på annonskostnaden), som lanserades i sommaren 2021. Förutom optimeringen bygger tjänsten också på att ge e-handlaren mer transparens och bättre kunna styra sina annonsering. Nu lanserar Bidbrain ny funktionalitet och affärsmodell, som har tre nivåer av prenumeration. Nya prenumerationensmodellen möter även behovet för e-handlare som vill prestera bättre med Googles egna budstrategier, t ex ha hjälp med optimering av produktfeeden eller få insikter i vilka produkter och söktermer som Google spenderar annonsbudgeten på.

Tre prenumerationensmodeller

Bidbrain kommer att ha tre nivåer av sina prenumerationstjänst:

Free – Med sitt Google Ads ID kan en e-handlare få en analys över hur bra deras budgivning är idag, dvs en "Bid quality analysis". Nivån innehåller även en begränsad tjänst för optimering av produktfeed samt en samlad databas av lärdomar inom Google Shopping. Kostnad: Gratis.

Pro – Optimera din försäljning med andra budgivningsmotorer (än Bidbrain). Pro innehåller allt i "Free" men också full optimering av produktfeed inklusive omskrivning av produkttitlar för att öka visningar, klick och konverteringar på relevanta söktermer. I Bidbrain Pro ingår även utökad insiktsrapportering, exempelvis identifiera vilka produkter eller segment som Googles budstrategi fungerar bra och mindre bra på. I tjänsten ingår också fri tillgång till Bidbrains CSS som ger upp till 20% budfördel hos Google. Kostnad: 390€/månad.

Pro + bidding – Förutom allt i "Pro" innebär denna nivå även Bidbrains egenutvecklade budmotor som vid flertal tillfällen bevisat sig slå andra budmotorer. I tjänsten ingår även Automatic Bid modifiers samt

Automatic keyword optimization. Tjänsten aktiverar också svansen av produkter vilket ofta andra budmotorer missar eftersom det där saknas transaktionsdata att buda på. E-handlaren styr budmotorn genom att sätta önskad ROAS-% på olika produktgrupper eller varumärken, vilket även kan styras mot önskat vinstnivå. Kostnad: 390€/månad + 5% på AdSpend.

För större e-handlare finns också en Enterprise-nivå vilket innebär en annan prissättning och en dedikerad kontaktperson.

Malin Blomberg, VD för Shopello och Bidbrain, kommenterar:

Vi kan med den nya modellen adressera en större marknad. Från de kunderna vi jobbat med senaste halvåret har vi sett behovet att dela upp vår tjänst i mer flexibla paket. Med nivån "Pro" kan vi boosta Google's egna tjänster till en låg månadskostnad. För e-handlaren innebär det högre avkastning och ökad quality score. Nu fortsätter utvecklingen kring att förbättra tjänsten ytterligare inklusive förbereda för större skalning av tjänsten. Jag är stolt över teamet som gjort och gör detta möjligt.

Bidbrain är en viktig del av Speqtas framtida satsning och strategi. Läs mer om Bidbrain på www.bidbrain.com

Kontakt:

Fredrik Lindros
VD, Speqta AB (publ)
fredrik.lindros@speqta.com
+46 723 10 66 66
www.speqta.com

Om Speqta

Speqta är ett adtech-bolag som erbjuder trafikgenererande tjänster inom e-handel med hjälp av data och AI. Bolaget har två produkter; affilatenätverket Shopello och SaaS-tjänsten Bidbrain och är listat på Nasdaq First North Premier Growth Market i Stockholm under namnet "speqt". Bolagets Certified adviser är Västra Hamnen Corporate Finance AB, telefonnummer: +46 40 20 02 50, epost: ca@vhcorp.se