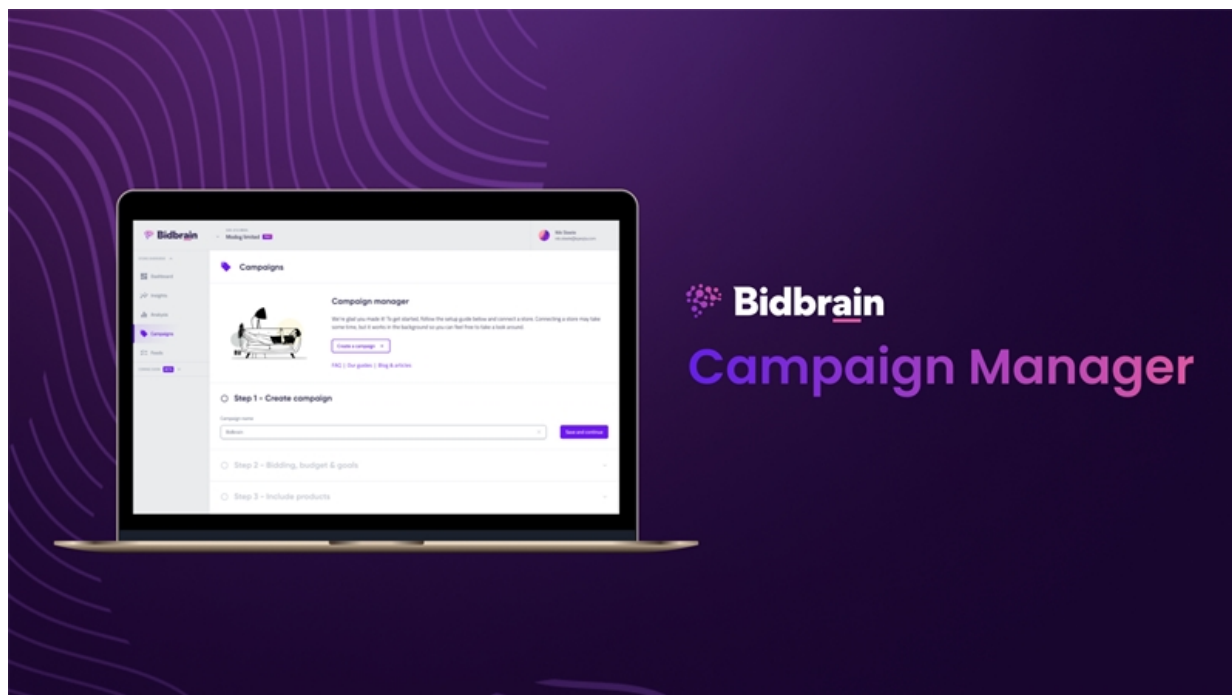


## Bidbrain lanserar effektivt kampanjverktyg



Speqta ABs (“Speqta”) SaaS-tjänst Bidbrain lanserar nu ytterligare funktionalitet i form av ett nytt kampanjverktyg. Med den nya funktionen kan e-handlare enkelt sätta olika budgetar och ROAS-mål på olika delar av sitt produktutbud. En efterfrågad möjlighet som kommer att hjälpa e-handlare att få mer försäljning till samma annonskostnad och därmed göra dem mer lönsamma.

Bidbrain är en SaaS-plattform för e-handlare som vill optimera sin försäljning till en given ROAS (Return On Ad Spend, avkastning på annonskostnaden). Förutom optimeringen bygger tjänsten också på att ge e-handlaren mer transparens och bättre kunna styra sin annonsering. Nu lanserar Bidbrain ett effektivare sätt för e-handlare att spendera sina kostnader och generera avkastning på: Ett helt nytt kampanjverktyg.

### Kraffullt kampanjverktyg

Bidbrain ger nu e-handlare en möjlighet att inte bara sätta samma ROAS för hela butikens utbud, utan även en kraffull filterfunktion för att enklare kunna välja vilka delar av butikens utbud som ska ha vilken ROAS. E-handlaren kan numera skapa unika kampanjer baserat på parametrar som:

- Varumärke
- Produktkategori
- Pris
- Produkttyp
- Rea
- ..och alla parametrar tillgängliga som *custom labels*

En inspelad demonstration av verktyget finns på Bidbrains [webb](#).

Malin Blomberg, VD för Bidbrain, kommenterar:

*Samma avkastningskrav passar sällan hela produktportöljen. En e-handlares vardag blir mer pressad och dom behöver fler verktyg och flexibilitet, där nu Bidbrain ger full möjlighet att sätta olika ROAS (Return On Ad Spend)-mål på olika delar av utbudet. Med denna nya funktionalitet kan en e-handlare enkelt sätta och få dubbelt så mycket försäljning per annonskrona för sina lågmarginalprodukter, samtidigt som de kan behålla ett lägre avkastningskrav på sina egna varumärken med högre marginal. En funktion som kommer att underlätta enormt för e-handlare inför Black Friday och julhandeln. Jag är stolt över teamet som gör detta möjligt och nu fortsätter vi att förbättra tjänsten ytterligare.*

Bidbrain-kunden [TCM Cykel](#)s VD Henrik Sjölund bekräftar behovet av den nya funktionaliteten:

*Att sälja allt från exklusiva elcyklar till mindre reservdelar, kräver att man kan sätta olika ROAS mål på komplexa segment, som exempelvis kombinerar produkttyp, pris och marginalnivå. Med Bidbrains kampanjverktyg kan vi sätta upp allt inom ett par minuter och samtidigt få full insyn i hur varje segment presterar över tid.*

Bidbrain är en viktig del av Speqta's framtida satsning och strategi. Läs mer om Bidbrain på [www.bidbrain.com](http://www.bidbrain.com)

#### **Kontakt:**

Fredrik Lindros  
VD, Speqta AB (publ)  
[fredrik.lindros@speqta.com](mailto:fredrik.lindros@speqta.com)  
+46 723 10 66 66  
[www.speqta.com](http://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; affiliatenätverket 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](mailto:ca@vhcorp.se)