

Speqta bryter ut sin nyutvecklade AI-motor som separat SaaS-plattform under domänen bidbrain.com

Speqta (tick: SPEQT) fortsätter driva innovationsarbetet för att hjälpa e-handlare att bli mer lönsamma genom att få mer trafik som leder till köp. Nu släpps den nya tjänsten Bidbrain™ som stängd betaversion. Tjänsten kommer senare att lanseras som en SaaS-plattform och siktar mot en global marknad under den nya domänen bidbrain.com. Tester under hösten hos e-handlare har visat mycket positiva resultat.



Speqta har utvecklat nästa generations AI-baserad budgivning för Google Shopping Ads med namnet Bidbrain™. Tjänsten är en vidareutveckling och ompaketering av bolagets tidigare AI-motor Shopello Bidbrain. De tre största förbättringarna är total transparens, att tjänsten kommer att paketeras som en SaaS-tjänst och att incitamenten delas med e-handlaren på ett bättre sätt.

Total transparens

Nya Bidbrain™ infogar AI-tekniken direkt i kundens Google Ads-konto vilket innebär att e-handlaren själv kan följa händelseförloppet transparent i realtid när AI-motorn dagligen sätter olika bud på produkterna. Detta leder till en betydligt mer detaljerad och effektiv budgivning än vad som är möjligt att åstadkomma på egen hand eller genom Googles inbyggda budstrategi Target-ROAS.

SaaS-tjänst mot en global marknad

Eftersom AI-tjänsten BidBrain™ budar inuti kundens konto är den inte beroende av Shopellos CSS-status inom EU och bryts därför ut som en separat tjänst som kan användas globalt. Innan AI-plattformen lanseras som SaaS i full skala kan e-handlare anmäla intresse för "early access" på den nya domänen bidbrain.com. Google Shopping är den annonseringskanal som växer mest och som står för största delen av e-handlares försäljning. Idag är Google Shopping 65%¹ av alla klick på Googles sökannonser. Googles sökannonser har idag en marknadsandel på över 70%² på en sökmarknad som växer och idag är på 150 miljarder US-dollar³.

Delade incitament och resultaten

Under hösten har BidBrain™ testats på ett flertal e-handlare inom olika branscher som exempelvis vitvaror, heminredning och sportartiklar. Testerna visade mycket positiva resultat i form av tydlig försäljningsökning med minskad eller bibehållen CoS (Cost of Sale). AI-tekniken och affärsmodellen har helt anpassats efter önskemål från stora e-handlare och ska kunna styras utifrån samma incitament som e-handlarna har. Det går att maximera försäljningen till en given CoS (Cost of sale) eller tvärtom, att minimera CoS till en förutbestämd försäljningsnivå. Det går också att göra kombinationer av de båda varianterna. De kunder som väljer att sköta sin Google-annonsering via Speqtas tjänst betalar en licensavgift för att använda SaaS-plattformen och utöver det en procentuell avgift på ad spent, det vill säga annonskostnaderna.

Speqtas VD Fredrik Lindros kommenterar:

"Vi är övertygade om att AI är framtiden inom budgivning för annonsering på Google. Genom att släppa en stängd betaversion av vår nya ompaketerade AI-tjänst Bidbrain™ som en SaaS-lösning tar vi steget till nästa nivå. Eftersom tekniken skjuts in i kundens egna Google Ads-konto krävs nästan ingen installation samtidigt som budgivningen är transparent och så lite "black box" som möjligt. Därför har vi valt att separera den som en global tjänst och introducerar bidbrain.com där e-handlare kan anmäla sitt intresse för att få tidig access till tjänsten. Potentialen för Bidbrain™ är stor och det blir spännande att se hur vår tjänst står sig på den globala marknaden där konkurrensen är hög." Bidbrain™ ska senare lanseras som en SaaS-plattform där e-handlare får tillgång till AI-designad budgivning. Läs mer och registrera intresse för "early access" på <https://bidbrain.com>. Plattformen är en del av Speqtas affärsområde AdTech. Den nya SaaS-plattformen förväntas generera intäkter tidigast under 2021.

Shopello är en premium-CSS-partner till Google och har tusentals anslutna e-handelsbutiker i 17 länder i Europa. I januari i år lanserades Speqtas tidigare AI-motor Shopello BidBrain CPO, som nu döpts om till "Shopello CPO - powered by Bidbrain™". Läs mer här: <https://shopello.net/>

1. <https://www.merkleinc.com/thought-leadership/white-papers/digital-marketing-report-q1-2019>
2. <https://www.emarketer.com/content/google-maintains-wide-lead-in-net-us-search-ad-revenues>
3. <https://www.statista.com/outlook/219/100/search-advertising/worldwide>

För mer information:

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

Om Speqta

Speqtas erbjuder de bästa prestationsbaserade lead genererings-plattformarna med hjälp av data och AI, och ska växa organiskt samt via förvärv på nya och befintliga marknader. Bolaget har två affärsområden, Speqta AdTech samt Speqta Content & Comparison. Bolaget 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 e-mail: ca@hcorp.se