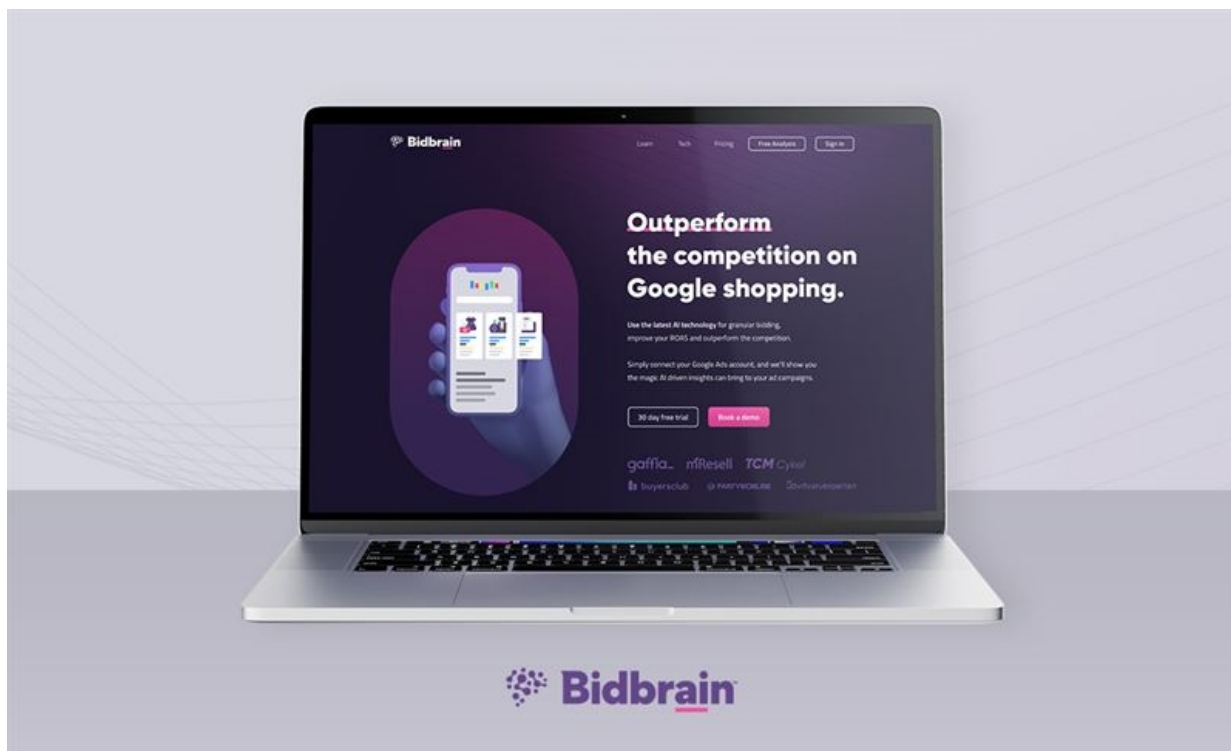


Speqta lanserar Bidbrain som SaaS-tjänst



Speqta ("SPEQT") lanserar nu första versionen av sitt banbrytande AI-erbjudande som Software as a Service (SaaS). Med Bidbrain kan e-handlare växa genom att köpa mer av den trafik som leder till köp. Bidbrain är en transparent och lättanvänd tjänst som riktar sig till den stora globala e-handelsmarknaden på Google Shopping Ads. SaaS är en attraktiv affärsmodell för både e-handlare och Speqta.

I november förra året lanserade Speqta en stängd betaversion av Bidbrain. Nu lanseras den första öppna versionen på bidbrain.com. De tester som gjorts visar på mycket goda resultat för e-handlare.

Lättanvänd tjänst

Bidbrain är en lättanvänd SaaS-plattform och fungerar som en plugin till Google Ads. E-handlaren kan enkelt ansluta sig till tjänsten via Bidbrain.com med sitt befintliga Google Ads ID. Som ett första steg får e-handlaren en gratis AI-analys där Bidbrain analyserar de nuvarande budmönstren. När budtjänsten aktiveras väljer e-handlaren vilken ROAS (Return On Ad Spend, avkastning på annonskostnaden) de siktar på för sin annonsering, och Bidbrain jobbar för att generera så mycket försäljning eller vinst som möjligt till den önskade avkastningen.

Effektiv och transparent budgivning

Budgivningen sker transparent inuti e-handlaren's egna Google Ads konto, där Bidbrain lägger upp de AI-drivna kampanjerna. Med Bidbrain kan e-handlaren växa på ett kostnadseffektivt sätt genom att köpa mer av den trafik som konverterar bäst. Detta är möjligt tack vare två delar: Produktfeedsoptimering och den kraftfulla budmotorn. I första steget optimeras produktfeeden - till exempel innehåll och titlar - för att matcha det som konsumenterna söker efter och köper. I det andra steget sker den avancerade AI-budgivningen, där relevanta parametrar som påverkar försäljningen - till exempel storlek, färg, varumärke, kampanj, konsumentens enhet med mera - används för att skapa avancerade budkluster och simuleringar med hjälp av den senaste AI-tekniken.

Attraktiv affärsmodell: SaaS

SaaS-modellen ger e-handlaren förutsägbara kostnader genom en fast månadsavgift samt en procentuell avgift på annonskostnaderna. För Speqtas del innebär det månatliga återkommande intäkter

(fast och rörlig MRR, Monthly Recurring Revenue) med hög bruttomarginal. Tidigare har Speqta inom affärsområdet AdTech endast haft Shopellos affärsmodell där Speqta köpte trafik åt kunden och fakturerade en marginal på trafikkostnaden, vilket innebar en högre intäkt med lägre bruttomarginal.

Bidbrains VD Malin Blomberg säger:

“Bidbrain erbjuder e-handlare en avancerad och samtidigt transparent tjänst för Google Shopping annonser, där varje marknadsföringsinvestering är optimerad för att generera maximalt med försäljning utifrån önskad ROAS. E-handlaren behöver inte längre lägga betydande tid på administration av budgivningen eftersom Bidbrains algoritm sköter jobbet. Jag ser fram emot att fortsätta utveckla vårt fantastiska erbjudande tillsammans med vårt växande antal kunder.”

Speqtas VD Fredrik Lindros säger:

“De framtida vinnarna inom e-handeln kommer att bli de som använder strukturerad data och AI i sitt dagliga arbete. Bidbrain är ett innovativt AI-baserat erbjudande med en attraktiv affärsmodell som riktar sig till en stor global marknad för Googles Shopping Ads, värderad till drygt 70 miljarder USD. Vi ser stora möjligheter för Bidbrain även om det kommer att dröja innan vi får de stora volymerna och intäkterna som har högre marginaler jämfört med intäkterna från Shopello.”

För mer information, kontakta gärna:

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@vhcorp.se.

www.speqta.com