



2024-04-04

Pressmeddelande

EYEONID GROUP AB (publ): Eyeonid tecknar sitt första återförsäljaravtal för nya B2B-tjänsten

EYEONID GROUP AB (publ): Eyeonid tecknar sitt första återförsäljaravtal för nya B2B-tjänsten

Eyeonid Group skriver återförsäljaravtal med ROI Sweden AB för återförsäljning av nya B2B-tjänsten Enterprise Central ID-monitoring.

ROI Sweden AB är ledande i Norden inom leadsgenerering och hyr ut skräddarsydda landningssidor till företag. Slutkunden kan dessutom via ROIs kundportal enkelt se exakt vad de tjänar på tjänsten. ROI Sweden kommer inom ramen för återförsäljaravtalet att sälja Eyeonid Groups nya B2B-tjänst mot sina befintliga kunder enligt en klassisk "revenue share" modell där Eyeonid och ROI Sweden delar på intäkterna. ROI Sweden kommer att sälja produkten under Eyeonids varumärke.

Den nya B2B-tjänsten skiljer sig åt jämfört med den traditionella ID skyddstjänsten så till vida att den säljs direkt till företag som omgående kan lägga upp samtliga av företagets domäner för bevakning och därigenom omedelbart se hela företagets exponerade risker. Tjänsten har en annan intäktsmodell än den traditionella ID-skyddstjänsten, som genererar ett visst antal kronor per ny slutkundsanvändare, vilket innebär att det tar tid att bygga volymer av slutkunder och därmed också att bygga intäkter. B2B-modellen genererar intäkter från det att kunden börjar använda tjänsten och storleken på intäkten styrs av hur stort företag kunden är men är generellt betydligt högre i snitt jämfört med den traditionella ID skyddstjänsten som säljs B2B2C. Detta möjliggör också att Bolaget även kan bedriva försäljning mot små och medelstora företag och inte bara stora etablerade företag med stora kundgrupper. Därutöver tillämpas förskottsbetalning med varierande betalningsperioder beroende på storleken på kunden.

I och med detta första återförsäljaravtal för B2B-tjänsten breddar Eyeonid Group sina försäljningskanaler ytterligare och har nu fyra olika ben att stå på:

1. White Label, återförsäljare av den traditionella ID-skyddstjänsten B2B2C och B2B2B.
2. Återförsäljare B2B, den nya tjänsten Enterprise Central ID-monitoring enligt återförsäljaravtal med ROI Sweden AB.
3. B2B, Eyeonids egen försäljning av Enterprise Central ID-monitoring som genererade Bolagets första 10 kunder i mars som tidigare kommunicerats.
4. B2C, Eyeonids egen försäljning av ID skydds- och andra säkerhetstjänster riktad mot B2C segmentet under varumärket areyouhacked.com som är under utveckling.

Sammantaget ger detta ett betydligt större säljfokus och ökade möjligheter för Bolaget att ta marknadsandelar, öka bolagets intäkter samt öka genomsnittlig intäkt per användare (ARPU) betydligt snabbare än tidigare.

"Det är väldigt roligt att inleda ett samarbete med ROI Sweden som jag tror och hoppas kommer att bli en viktig partner för Eyeonid Group framgent. Detta är en viktig pusselbit i hur vi nu breddar Bolagets möjligheter att öka både intäkter och ARPU." säger Fredrik Björklund, styrelseordförande i Eyeonid Group.

"Partnerskapet med EyeonID är en fantastisk möjlighet för ROI att bredda portföljen av digitala tjänster. EyeonIDs avancerade teknik för scanning av dark web och deras förmåga att identifiera läckor av företagsuppgifter kommer att vara en värdefull tillgång för oss och för våra kunder. Detta partnerskap är ett strategiskt steg för att förstärka vårt fokus på säkerhet och ge våra kunder de verktyg de behöver för att skydda sin verksamhet i en alltmer otrygg digital värld." säger Joel Hallin, VD på ROI Sweden AB.

För mer information, kontakta

Fredrik Björklund, styrelseordförande, Eyeonid Group AB (publ.)

Telefon: 070-892 35 92

E-post: fredrik.bjorklund@eyeonid.com

Om EyeonID

Eyeonid Group AB (publ) grundades 2015 och är en SaaS-leverantör som genom egenutvecklad teknologi för insamling, analys och paketering av data utvecklar och säljer smarta lösningar som gör livet på internet enklare och tryggare för människor, företag och organisationer. Bolaget tillhandahåller affärlösningar inom IT säkerhet, integritetsskyddande tjänster och AI baserade datalösningar. Dessa riktas i första hand mot B2B marknaden i Europa för branscher som t.ex. bank, försäkring och telekom.