

Lägesuppdatering från VD

Lägesuppdatering/nyhetsbrev HUBSO

Det är med glädje jag kan konstatera att, i och med den kommunicerade emissionen, förbättras möjligheterna att kunna accelerera den tillväxtresa bolaget befinner sig i. Bolaget kommer kunna höja intensiteten vad avser antal lanseringar då fler parallella investeringar kommer kunna göras samt bredda erbjudandet i vår D2C-hub. Kapitalet kommer även underlätta den planerade internationella expansionen för att på så sätt kunna accelerera bolagets affärsmodell både på höjden och på bredden.

Bolaget har ambitionen framgent att bli en ledande aktör inom e-handel och true branding, och på så sätt gå i täten för framtidens e-handel. Per den 31 augusti 2020 har HUBSO genomfört 17 produktsläpp och åtta refills, inklusive två nya varumärkeslanseringar. Under resterande del av 2020 kommer två nya varumärken att lanseras och tillsammans med redan existerande varumärken planeras totalt 23 produktsläpp och tre refills att genomföras under september-december. Bolagets målsättning är att HUBSO genom sin verksamhet kommer fortsätta att stärka sin position som ledande aktör i Norden inom true branding. För att nå bolagets målbild kommer HUBSO arbeta med att förstärka och utöka den redan starka distributionen före och i samband med första lansering, bl.a. i form av ytterligare marknadsföring i digitala medier.

Vidare strävar HUBSO efter att etablera sig som en aktör inom övriga Europa med influencers som har en mer internationell följbarbas. Genom att ha skapat ett framgångsrikt koncept i Sverige med några av de största profilerna, och i kombination med ett starkt erbjudande, förväntas HUBSO kunna attrahera likvärdiga profiler på andra marknader. En internationell expansion kommer även bygga på att matcha nya influencers med rätt produktflora samt att driva existerande varumärken i Norden till den internationella marknaden. Ambitionen är att detta kommer leda till ökad internationell försäljning, vilket på sikt antas utgöra den större delen av HUBSO:s totala omsättning. Det är med stor entusiasm vi nu ser fram emot att fortsätta bredda HUBSOs affärsmodell för att utvecklas inom alla våra områden och växa tillsammans med alla våra samarbetspartners.

För mer information, kontakta bolaget på:

Alexander Winqvist, VD
ir(at)hubsogroup.com
www.hubsogroup.com

Hubso Group i korthet:

Hubso Group inriktar sin verksamhet mot e-handel, utveckling av bildoptimering och andra IT-relaterade tjänster såsom e-postmarknadsföring samt mjukvaruutveckling för servrar och webbportaler. Bolagets huvudsakliga produkter/varumärken består av HUBSO, Magemail samt IMG0. HUBSO är en unik e-handelslösning för influencers som vill skapa sina egna varumärken. HUBSO tar fram design, produktionslinje, strategi, marknadsföring och sköter det tekniska medans influencern endast behöver marknadsföra varumärket. Magemail är en B2B e-postmarknadsföringstjänst för e-handlare som möjliggör att enkelt kunna skraddarsy och effektivisera kommunikation och uppföljning av både existerande och potentiella kunder via e-post för att driva ytterligare försäljning. IMG0, optimerar bilder så att de automatiskt blir anpassade till webbplatsen och upp till 90% mindre i storlek. Detta blir en besparing för webbplatsägare i form av minskning av användandet av bandbredden. Bolagets tjänster hjälper företag och privatpersoner att driva försäljning samt få snabbare hemsidor, bättre SEO, fler nöjda besökare och mer trafik.