

Storaffär och Cybercom som ny partner

Hoodin AB ("Hoodin") meddelar idag att bolaget ingått ett partneravtal med IT-konsult bolaget Cybercom Group AB. I samband med det ingångna partneravtalet skrevs även avtal för en leverans till Väst kuststiftelsen i samarbete med ett 10-tal olika kommuner i Västra Götalands län och Bohuslän. Värde i intäkter, över tre år, avseende den aktuella leveransen uppgår för Hoodin AB's del till ca 1 miljon kronor.

Den aktuella leveransen består av lösningar baserade på Hoodin Super Feeder**, och versionen av Super Feeder som även hanterar geografiska platser och områden. Vilket innebär att slutkunderna kommer att kunna bevaka digital innehåll, både i relation till sökord och geografiska områden. Utan användning av Hoodin Super Feeder skulle kundernas arbetsbörda med att identifiera platser och samla in information inom en given geografi, samt därefter löpande uppdatera denna information, innebära hundratals timmar av manuellt arbete. Kommuner, regioner samt destinationsindustrin är det primära segmentet för denna version av Super Feeder.

Marcus Emne, VD och grundare för Hoodin, kommenterar:

"Cybercom är en fantastisk ny partner som vi är mycket stolta och glada över att presentera. De har både bred och djup kompetens samt ett fantastiskt nätverk av kunder. Att få inleda detta partnerskap med en leverans som baseras på lösningar från Hoodin känns mycket stimulerande. Vi ser fram emot ett lång och fruktsamt partnerskap med Cybercom. Den inledande affären avser leverans till kunder som av Hoodin köper licenser på Super Feeder +Places och där utveckling och leverans av front end (appar) hanteras av Cybercom. I och med att Cybercom är en stor koncern så har vi i dagsläget ingen uppfattning om det potentiella antalet licenser som Hoodins partnernätverk tillförs genom detta nya partneravtal."

Carolina Rosengren, Vice Regionansvarig Cybercom, kommenterar:

"Vi är väldigt stolta över att presentera vårt nya samarbete med Hoodin som vi ser som ett mycket intressant bolag. Deras två tjänster Super Feeder och Omni Observer är ett perfekt komplement i vår portfölj och dessa kommer hjälpa oss och våra kunder när vi hjälper dem på deras Digitaliseringsresa."

För mer information om Hoodin, vänligen kontakta:

Marcus Emne, VD och grundare
Telefon: +46 (0) 79 - 335 76 58
E-post: info@hoodin.com

Detta är information som Hoodin AB är skyldigt att publicera enligt EU:s förordning om marknadsmissbruk. Informationen tillgängliggjordes för publicering genom ovanstående kontaktpersons agentur den 19:e mars 2019.

***Super Feeder**

Super Feeder är den av Hoodins lösningar som används i för att effektivisera eller automatisera bevakning och inhämtning av digitalt innehåll i syfte att återpublicera innehåll i egna digitala kanaler. Med Super Feeder kan användare bevaka och hämta in innehåll baserat på både kontextuellt samt geografisk sökning.

** Se avsnitt rörande Hoodins affärsmodell

Om Cybercom

Cybercom är ett innovativt IT-konsultbolag som hjälper ledande företag och organisationer att fånga digitaliseringens möjligheter. Genom att kombinera teknisk expertis och affärsinsikt erbjuder vi innovativa, säkra och hållbara lösningar inom IT och kommunikationsteknik. Oavsett om det handlar om att omvandla produkter till tjänster, utveckla helt nya affärsmodeller eller att hjälpa offentlig sektor att komma närmare medborgaren. Vår position är där teknik och strategisk affärsutveckling möts. Vi tänker stort. Vi testar, lär och anpassar. Allt för att våra kunder ska lyckas i den uppkopplade världen. Det är så vi skapar morgondagen idag. Vi är ett mångfaldsrikt bolag med stort åldersspann, 44 nationaliteter och uppdrag i 21 länder. Vi är kreativa, orädda och nyfikna – alltid redo att utmana status quo. Vi går från ord till handling och möjliggör förändring. Vi är #Makersoftomorrow. Cybercoms hemmamarknad är Norden och Polen, därtill erbjuder bolaget global leveranskapacitet för lokala och internationella affärer. www.cybercom.com

Om Hoodin AB

Hoodin AB har utvecklat och säljer en unik tjänst (SaaS) som kan utföra bevakning och inhämtning av digital information. Tjänsten bevakar och hämtar digital information från de källor kunden anser mest relevanta och viktiga för dem. Den automatiska hanteringen gör att Hoodins kunder får full kontroll över den information som kontinuerligt skapas på internet, samtidigt som tjänsten medför stora arbetstids- och kostnadsbesparingar. Sedan starten har Hoodin åstadkommit en god tillväxt med betalande kunder, bland annat Bonnier Growth Media, Region Skåne och Riksbyggen.

Om Hoodins affärsmodell - Hoodins affärsmodell baseras på att partners och kunder betalar en månadslicens. Storleken på månadslicensen är variabel beroende på vilka funktioner som valts för det aktuella projektet samt hur många bevakningar och användarkonton som används. Betalning för licensen sker i förskott om tre månader och Hoodin gör en bedömning att varje projekt inbringar licensintäkter över tre år. En grundlicens har ett månadspris om minst 950kr. Hoodin utgår från att varje licens varar under minst tre år.

Om Hoodins partnerprogram - Hoodin når slutkunder och nya användare genom ett nätverk av partners. En partner kan vara verksam inom en viss bransch eller tillhandahålla egen mjukvara där Hoodin ingår som del för att automatisera bevakning och inhämtning av digital innehåll. I och med ingått partnerskap mellan Hoodin och partners, ges partner rätt att sälja och implementera Hoodin hos kund. Affärer med slutkund kan ske omgående efter att partnerskap ingåtts, men utbildning och certifiering av partners anställda sker i regel före de första affärerna registreras. Partners kan utveckla egna erbjudanden baserat på Hoodins plattform, allt från att de drifvar och sköter ett projekt åt slutkund, till att de bistår i utbildning och implementering av ett projekt.

www.hoodin.com