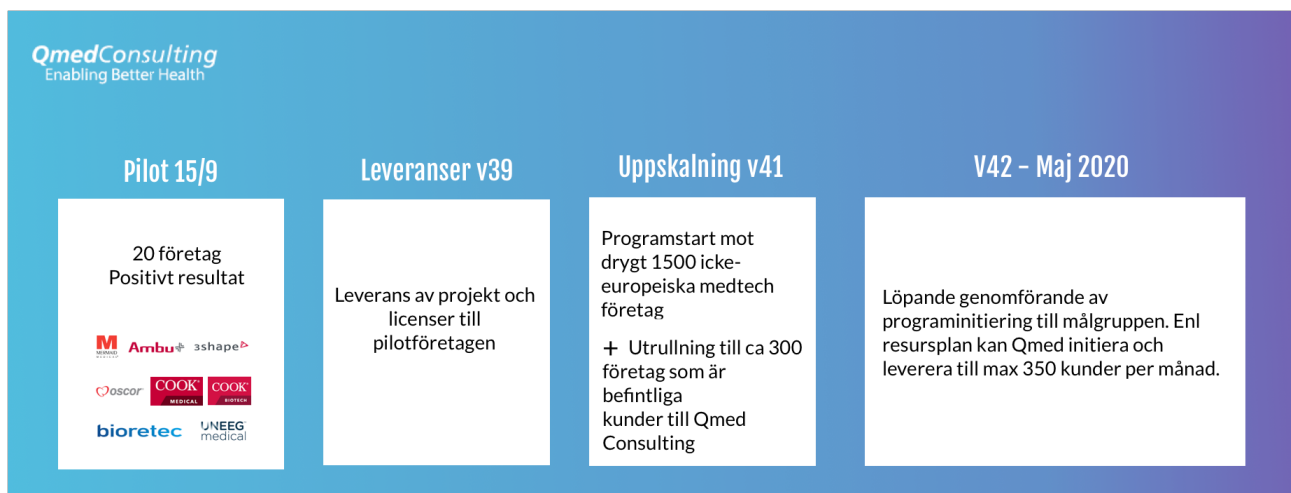


Framgångsrik pilot ger ett fullspäckt schema för Hoodin och Qmed Consulting

Som uppföljning på tidigare information avseende det gemensamma programmet tillsammans med Qmed Consulting A/S (Qmed), låter Hoodin idag meddela att man nu tillsammans med Qmed gjort alla förberedelser som krävs för att genomföra utrullning av erbjudande till cirka 1800 kunder.

”Som vi tidigare informerat om så har Hoodin tillsammans med Qmed tagit fram ett unik erbjudande som bygger på Omni Observer for Medtech. En pilot gentemot 20 bolag genomfördes under mitten av september och utfallet från pilotgruppen var mycket god. Sedan dess har vi tillsammans med Qmed vässat processerna för programmet och löpande leverans. Nu påbörjar vi arbetet med att rulla ut hela programmet för de 1800 företag som om fattas.

Under vecka 40 och 41 har vi satt planen för att optimera Qmeds och Hoodins resurser och ser fram emot att under resten av hösten 2019 och fram till senvåren 2020 genomföra programmet för samtliga av de 1800 företagen. Hoodin är ett SaaS bolag, men för att säkerställa en långsiktig återkommande intäkt från varje kund och licenstagare så innebär varje leverans någon timmas mantid i ”onboarding”. Med ambition att varje kund och licenstagare skall stanna som kund i minst 3 år så bedömer vi att det en god investering (se illustrativ förklaring på sid 2).

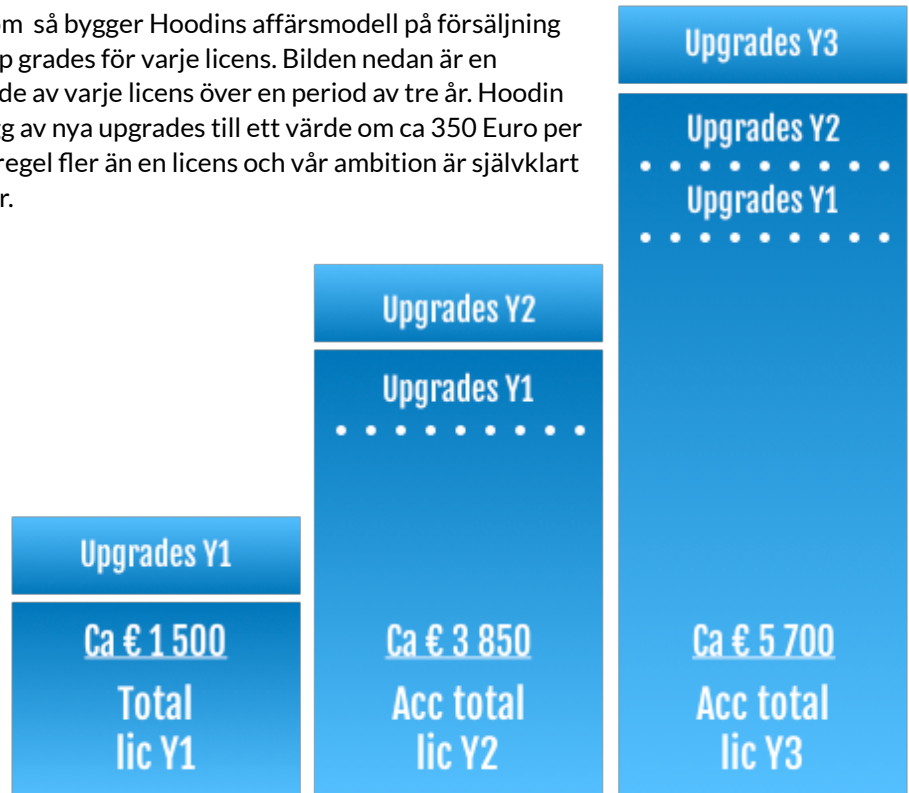


Illustrativ bild över program som drivs tillsammans med Qmed.

Förutom detta program så spänner vi bågen hårt och har som mål att nå ut till en majoritet av de 30 000 Medtech-företag med produkter som säljs inom EU. De har alla mer eller mindre ett reglerat behov av att lösa Post Market Surveillance, och jag är övertygad om att majoriteten av dem vill göra det så tids- och kostnadseffektivt som möjligt. För att nå ut till denna stora mängd företag fortsätter vi arbetet med övriga partners och att ta in nya, vilket inte ska glömmas bort i skuggan, eller kanske ljuset, av det fina programmet som körs via Qmed ” **Marcus Emne, VD Hoodin.**



* Som Hoodin tidigare informerat om så bygger Hoodins affärsmodell på försäljning av licenser (per månad) samt sk. up grades för varje licens. Bilden nedan är en illustrativ bild av ackumulerat värde av varje licens över en period av tre år. Hoodin utgår från att varje kund gör tillägg av nya upgrades till ett värde om ca 350 Euro per år. Många kunder har dessutom i regel fler än en licens och vår ambition är självklart att kunder stannar längre än tre år.



För mer information om Hoodin, vänligen kontakta:

Marcus Emne, VD och grundare
Telefon: +46 79 – 33 57 658
E-post: info@hoodin.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.

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