



## Hoodin i analys av Mangold Insights

Idag, den 9:e september publicerade Mangold en analys av Hoodin. Analysen finns att läsa i sin helhet på <https://insight.mangold.se/>

"Mangold har gjort en bra analys och beskriver både våra möjligheter och utmaningar på ett väl formulerat sätt. Jag tycker att analysen är en bra vägledning för investerare och förklarar vår affär och vår marknad på ett tydligt och lättförståeligt sätt."  
Kommentar av Marcus Emne, VD Hoodin.

### För mer information vänligen kontakta:

Marcus Emne, verkställande direktör, Hoodin AB (publ)

Tfn: +46 79-335 76 58

E-post: [marcus@hoodin.com](mailto:marcus@hoodin.com)

Hemsida: [www.hoodin.com](http://www.hoodin.com)

### Om Hoodin AB

Hoodin AB utvecklar 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.

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.