



Hoodin kommer under 2021 bli tillgänglig för self service och enskilda användare

Hoodin AB (Publ) meddelar idag, den 7:e januari 2021 att bolaget under 2021 kommer göra plattformen tillgänglig för online sign up, vilket innebär att både företag och privata användare kommer kunna använda Hoodins tjänst. Bolaget rekryterar nu de första 100 testanvändarna.

Hoodin är en SaaS-plattform för automatiserad bevakning av digitalt innehåll. Hoodin erbjuder i första hand lösningar till professionella användare inom specifika branscher och anpassade för dessa branschers unika behov. För att möta en ökande efterfrågan och tillgodose fler branscher och segment med möjligheten att bevaka och aggregera innehåll från en stor mängd digitala källor, så kommer Hoodin under 2021 släppa en ny version där användare kan köpa och aktivera en licens via hoodin.com och använda plattformen för professionellt eller privat bruk.

"Att Hoodin ska finnas tillgängligt så att vem som helst, när som helst, kan köpa en licens och börja använda Hoodin har alltid varit en del av vår strategiska agenda. I och med den kommande lanseringen av nästa version av Hoodin så är vi nu reda att börja ta det steget. Denna nyhet betyder på inget sätt att vi överger tidigare strategier eller satsningar på industrier som Medtech, Pharma m fl och de kommande regeländringar för just Medtech. Att låta användare starta en licens och börja använda Hoodin utan att personal från Hoodin är involverade är något som kommer ge oss bättre möjlighet att;

- Nå fler företag, t ex den stora mängd mindre Medtech-företag som föredrar att sköta bevakning av digitalt innehåll på egen hand utan att en partner är involverad.

- Nå fler partners av typen independent consultants och mindre web-byråer.

- Erbjuda anpassade volym-lösningar som efterfrågas av vissa segment av privata användare och som har ett behov av att effektivisera sina metoder för att hantera stora mängder digital information. De grupper av personer som vi noterat en efterfrågan från är de som på ett professionellt sätt söker och hanterar stora mängder information. Det är då t ex personer som är aktiva inom aktiehandel, sport och spel inom sport, personer som driver bloggar, studerar eller forskar m fl.

- Förbättra marginalerna per såld licens.

*Under första hälften av våren 2021 kommer vi att jobba vidare med plattformen och vårt erbjudande genom att ta in en större grupp testpersoner för att därefter lansera plattformen i format för self service." **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

Hemsida: www.hoodin.com

Om Hoodin AB

Hoodin AB utvecklar och säljer en unik tjänst (SaaS) som utför 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 1250kr.

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 drifrar och sköter ett projekt åt slutkund, till att de bistår i utbildning och implementering av ett projekt.