

Stark utveckling för Hudya

– Stark försäljningsutveckling, lägre kostnader för kundanskaffning och intentionsavtal med Optin Bank

Fintechbolaget Hudya – som genomför en nyemission och en listningsprocess till Nasdaq First North Growth Market – har haft en stark utveckling, både vad gäller försäljning och allt lägre kostnader för kundanskaffning. Dessutom har Hudya tecknat ett viktigt intentionsavtal med Optin Bank kring betalningslösningar.

– Vi är mycket nöjda med hur försäljningen utvecklas och att vi har låga kostnader för vår kundanskaffning. En viktig del av vår starka försäljningsutveckling beror på hur Hudya använder AI för att ge våra kunder förslag hur de kan få lägre kostnader på ett enkelt sätt genom att välja rätt leverantör inom el, försäkring, lån och mobiltelefoni. Genom att vi hela tiden finslipar våra metoder lyckas vi sänka våra kostnader med 80 procent för att få nya kunder i vår mest framgångsrika kampanj, säger, Børge Leknes, VD för Hudya, och fortsätter:
– Genom avtalet med Optin Bank får Hudya tillgång till teknologi för en effektiv betalningslösning, vilket gör att vår expansion kommer att gå ännu snabbare.

Stark försäljningsutveckling

I dag erbjuder Hudya kunderna en enkel och smidig lösning för att sänka sina kostnader för mobiltelefoni, försäkring, lån och telefoni på den norska marknaden. Försäljningen utvecklas starkt framför allt genom lyckade försäljningskampanjer och en aktiv korsförsäljning där kunder löpande får förslag för hur hen på ett enkelt sätt kan sänka sina kostnader.

Här är mobiltelefoni varit en instegsprodukt för att rekrytera nya kunder. Under en utav höstkampanjerna fördubblades antalet kunder från september till december i fjol. Under januari i år har den starka kampanjtrenden fortsatt och antalet kunder har ytterligare fördubblats jämfört med december 2019 i denna kampanjen.

Under 2020 kommer Hudya att lansera den i Norge mycket uppskattade tjänsten även på den svenska och den danska marknaden. Här kommer man att bygga upp verksamheten utifrån de erfarenheter bolaget gjort på den norska marknaden.

Allt lägre kostnader för kundanskaffning

En viktig del i Hudyas lönsamhets- och tillväxutsutveckling är att sänka kostnader för att anskaffa nya kunder. Här har bolaget visat på en mycket stark utveckling. På den norska marknaden lyckades Hudya under sin viktigaste kampanj under hösten 2019 lyckats sänka kostnaden för kundanskaffning med 80 procent från juli/augusti till december/januari.

Intentionsavtal med Optin Bank

Hudya har tecknat ett intentionsavtal med Optin Bank. Genom avtalet får Hudya tillgång till Optin Banks teknologi för betalningstjänster, vilket skapar förutsättning för en fortsatt hög expansionstakt.

– Liksom Hudya och deras dotterbolag Payr arbetar Optin Bank tillsammans med partners för att integrera våra tekniska lösningar och produkter och kunna erbjuda dem till både partners och kunder. Samarbetet med Hudya kommer skapa förutsättningar för att kunna erbjuda för Hudyas kunder ytterligare produkter och tjänster, både i Norge och i andra länder säger Harald Dahl Pedersen, VD för Optin Bank.

För ytterligare information kontakt:

Børge Leknes, VD
Telefon: +47 934 80 312
E-mail: bl@hudya.no

Om Hudya

Hudya AB är ett framåtblickande, skandinaviskt fintechföretag med verksamhet i Sverige, Danmark och Norge och cirka 250 anställda. Hudya skapar tekniska lösningar för en enklare ekonomisk vardag och sparar kunder tid och pengar. Hudya har byggt en unik digital plattform där man har samlat tjänster som privatpersoner och företag behöver. Idag erbjuds mobil, el, försäkring och refinansiering till schyssta villkor

och priser. Hudya har internationella ambitioner och arbetar för att utveckla och distribuera tjänster till en låg kostnad oavsett land, med början i Skandinavien. Hittills har företaget 60 000 registrerade användare i Norge. Företaget kommer att noteras på Nasdaq First North Growth Market i Stockholm i februari 2020.