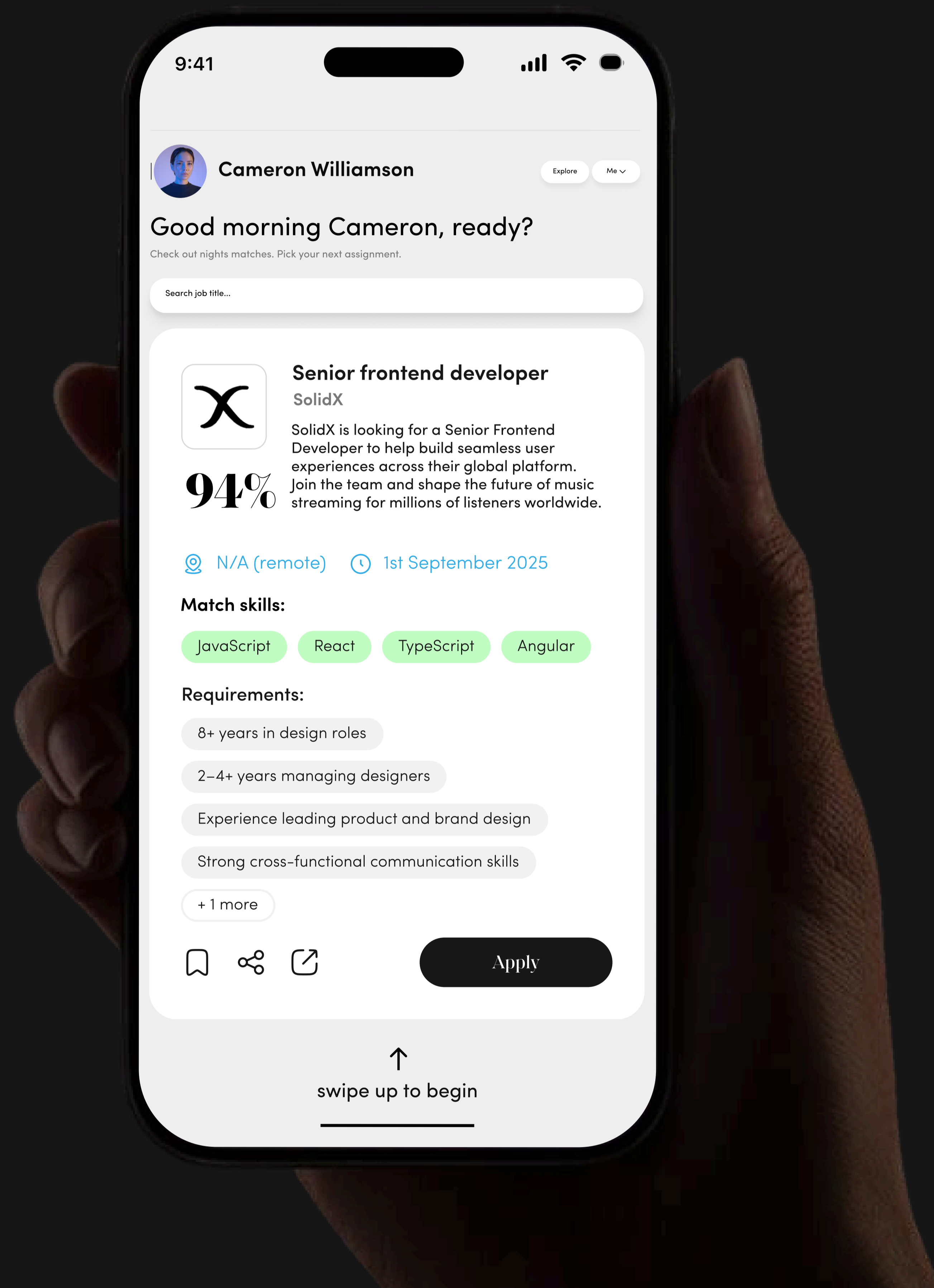


– SOLID MATCH - by SolidX

# Alla uppdrag, En plattform. AI-matchad.

Samlar alla konsultuppdrag på en plattform och matchar dig med rätt  
möjligheter - automatiskt.



## 1. Ladda upp CV

Hitta senaste uppdragen som matchar dina kompetenser och intressen.

## 2. AI matchar dig

Upptäck uppdrag som är perfekt anpassade till din profil och karriärambition.

## 3. Ansök

Skicka in din ansökan snabbt och ta nästa steg i din karriär.

# Introduktion

SolidX presenterar nu första versionen av sin egenutvecklade plattform – **Solid Match**. En AI-driven plattform som effektiviserar hur konsultaffärer identifieras, matchas och genomförs.

Konsultmarknaden präglas idag av manuella processer bland hundratals plattformar, personliga nätverk och relationsbaserad försäljning. Detta begränsar skalbarhet och gör att affärsmöjligheter inte realiserar fullt ut.

Genom datadriven analys och automatiserad matchning skapar SolidX Match förutsättningar för en mer effektiv och skalbar affärsmodell, med potential att utvecklas till en global digital marknadsplats för konsulttjänster.

## Marknadens problem:

### Utmaningar:

- Uppdrag utspridda över ett stort antal plattformar
- Manuell matchning via säljorganisationer och nätverk
- Begränsad transparens mellan konsulter och beställare

### Konsekvenser:

- Outnyttjad kapacitet
- Förlorade affärsmöjligheter
- Låg träffsäkerhet och begränsad skalbarhet

## Lösning: **SolidMatch**

### Plattformen möjliggör:

- Samling av alla uppdrag på en och samma plattform
- Analys av kompetens, efterfrågan och historiska mönster
- Automatisk matchning i realtid mellan uppdrag och konsulter

### Effekt:

- Förbättrad precision i matchning
- Kortare ledtider i försäljningsprocessen
- Ökad beläggningsgrad
- Förutsättningar för en skalbar affärsmodell

# Affärsmodell

## Affärsmodell

Solid Match avses över tid generera intäkter genom en kombination av:

- **Transaktionsbaserade intäkter (matchning / tillsättning)**
- **Plattformsavgifter från kunder och/eller konsulter**
- **Abonnemangsbaserade tjänster (SaaS-komponenter)**

Den initiala fasen fokuserar på att stärka lönsamheten i befintlig konsultaffär, med successiv utveckling mot mer återkommande och skalbara plattformsintäkter. SolidX hemsida går från statisk till trafikdrivande, här läggs alla uppdrag ut.

## Kommersialiseringsstrategi

Utvecklingen sker i steg:

### 1. Interneffektivisering

Implementering i SolidX befintliga verksamhet för att öka produktivitet, beläggning och träffsäkerhet

### 2. Extern tillgänglighet

Gradvis öppning och marknadsföring av plattformen mot externa konsulter och kunder, ökar potentiell försäljning

### 3. Skalning

Expansion geografiskt och funktionellt, med fokus på återkommande intäktmodeller. Öppnar för nya marknader. Strategin möjliggör kontrollerad tillväxt

# Marknadsmöjlighet

## Marknad

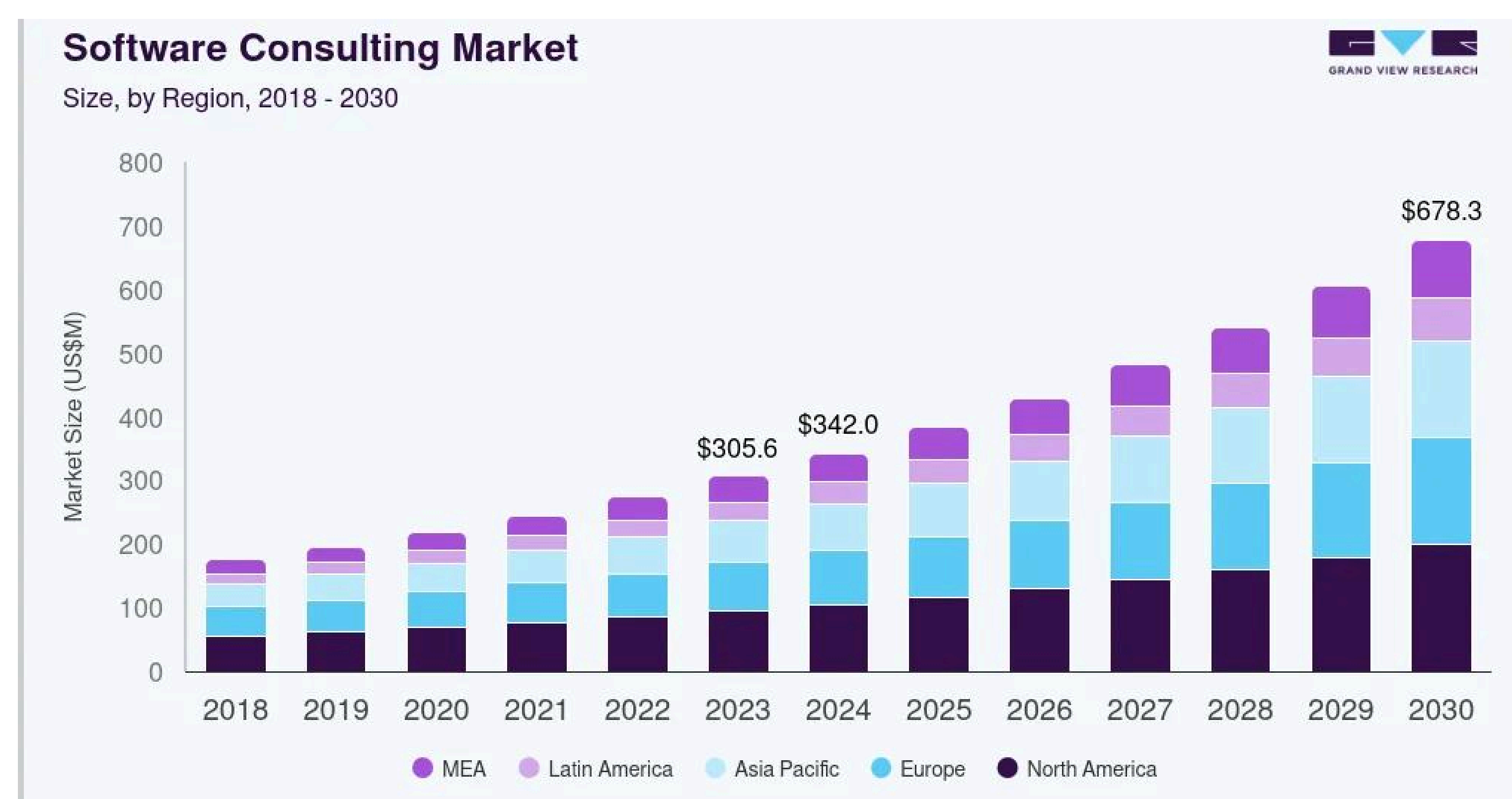
Den globala konsultmarknadens storlek:

- **Sverige: 200 – 250 MdSEK**
- **Norden: ~600 – 900 MdSEK**
- **Europa: 3 000 – 4 800 MdSEK**
- **Globalt: 4 500 – 10 000+ MdSEK**

(Källa: Source Global Research, Statista)

## Tillväxt & drivkrafter

- Konsultmarknaden: 5–8 % CAGR
- IT / techkonsulting: 8–12 % CAGR



## Software consulting (graf ovan)

– Växer till ~\$678B år 2030

– Stark global tillväxt i alla regioner

Drivs av digitalisering och AI

(Källa: Grand View Research)

## Strategiska fördelar

SolidX bedömer sig ha ett strukturellt försprång genom:

- **Befintliga kundrelationer och uppdragsflöden**
- **Etablerat konsultnätverk**
- **Tillgång till operativ branschdata**
- **Erfarenhet av leverans inom konsultaffärer**

Detta skapar en stark grund för att bygga en plattform med hög relevans från start.

## Marknadsstruktur

- **Extremt fragmenterad marknad**
- **Det finns ~490+ plattformar bara i Europa**

Källa för antalet plattformar i Europa:  
([https://freelancing.eu/countries/?utm\\_source](https://freelancing.eu/countries/?utm_source))

Majoriteten av marknaden består av:

- **Mindre konsultbolag och mäklare**
- **Frilansare**
- **Nischade aktörer**

→ Skapar ett tydligt behov av en plattform som samlar alla uppdrag.

# Teknologin

## Teknologi:

Plattformen bygger på en AI-baserad matchningsmotor som:

- Analyserar kompetens i CV, uppdrag och efterfrågemönster
- Identifierar relevanta matchningar i realtid
- Skalar analys över stora datamängder

Vi får in uppdrag via egna ramavtal och upphandlingar / direktavtal samt via API-avtal från plattformar där vi också scrapar marknaden för att samla allt till vår plattform. Teknologin möjliggör en mer datadriven och effektiv matchningsprocess jämfört med traditionella metoder.

## Produktivitet & operativ effekt

Automatiseringen skapar:

- Ökad produktivitet per säljare
- Kortare tid från behov till affär
- Förbättrad träffsäkerhet i tillsättningar
- Detta kan bidra till förbättrad marginalprofil och effektivare resursutnyttjande.

## Plattform & skalbarhet

- Geografiskt oberoende plattform
- Samlar alla uppdrag på ett och samma ställe
- Tillgång till internationella uppdrag och kompetens

I takt med ökad användning kan plattformseffekter uppstå, där fler uppdrag och konsulter förbättrar matchningskvalitet och stärker marknadspositionen.

## Finansiell påverkan

Solid Match har potential att:

- Öka beläggningsgrad och intäkt per konsult
- Förkorta säljcykler
- Förbättra marginaler genom effektivisering
- Minska beroendet av linjär tillväxt kopplad till antal anställda
- På sikt möjliggöra återkommande intäktsströmmar

---

## Produktägare av Solid Match:

### David Nayeem

**David Nayeem, Produktägare Solid Match:** David är produktägare och initiativtagare för Solid Match och ansvarar för plattformens strategi, produktutveckling och kommersiella riktning. Han har en bakgrund inom digital transformation, AI-drivna plattformar och skalbara affärsmodeller, med erfarenhet från bland annat Spotify och TV4 där han arbetat med digitala produkter, datadriven utveckling och verksamhetsnära innovation.

David har även lång erfarenhet som management- och IT-konsult inom större transformationsinitiativ, där han lett komplexa projekt, byggt datadrivna lösningar och etablerat nya affärsmodeller för konsultverksamheter. Han har arbetat i roller som produktägare, projektledare och strategisk rådgivare i organisationer med höga krav på skalbarhet, effektivitet och affärsnytta.

*“Lanseringen av version 1 markerar ett viktigt steg i denna utveckling”*



David Nayeem