

PRESSMEDDELANDE
2020-08-04

EYEONID GROUP AB (publ): Tecknar avtal med spansk mobiloperatör för leverans av ID-monitoreringstjänster

EyeOnID har idag tecknat avtal med en spansk mobiloperatör baserat på tidigare kommunicerat LOI (Letter of Intent) som tecknades den 30 juli i år. Avtalet omfattar leverans av EyeOnID's ID-monitoreringstjänster samt tjänsterna 360-modules och EyeOnMarket. Kunden planerar lansering under andra halvåret 2020, med operatörens egna varumärken och har enligt avtal även säkrat omfattande marknadsföringsinsatser för första året.

Bakgrund

Dialogen inleddes då kunden på ledningsnivå fått information om EyeOnID's affär med Telenor Norge och deras koncept SAFE. Processen har gått jämförelsevis väldigt fort från första kontakt till kommersiellt avtal och under juli månad har parterna arbetat intensivt med att färdigställa avtal och kommersiella förutsättningar för en kommande lansering. Kunden har under hela processen haft starkt engagemang och parterna har parallellt med avtalsdialogen startat upp processer för både teknikimplementation, design och marknadsaktiviteter avseende "go to market" strategi.

Beskrivning av Kunden

Den spanska operatören har en omfattande nätverksaffär med såväl egna mobilnät, fibernät och ADSL infrastruktur mot slutkunder i den spanska marknaden. Kunderna återfinns inom såväl konsument-, företag- och operatörssegmenten, den direkta kundbasen omfattar mer än 10 miljoner användare i dagsläget. Bolaget arbetar under flera välkända varumärken som riktar sig mot olika segment och målgrupper. För konsumentaffären är VAS-tjänster en viktig del av kundens tillväxtstrategi och har potential att stärka såväl intäkter som marginaler i deras befintliga affär. Bolaget har en stark tillväxt som genom omfattande marknadsföring och offensiva kampanjer byggt upp ett starkt varumärke i marknaden som löpande tar marknadsandelar från övriga operatörer.

Parternas intention med affären

Målet är att snabbt kunna ta fram och lansera nya erbjudanden innehållande flera olika tjänster där EyeOnID:s portal kommer att ingå under en så kallad "White-label modell". Operatören kommer att använda produkterna från EyeOnID som tilläggstjänster för att bygga nya intäktsströmmar samt komplettera befintliga erbjudanden. Genom ID-monitorering kommer man att öka relevansen i sin paketering där även försäkring och assistans ingår. Detta kommer även löpande driva interaktionerna med kunderna och öka lojaliteten i den befintliga kundstocken. VAS-tjänster är en viktig del av affären mot den spanska marknaden, marknadsundersökningar visar även att 52% av kunderna ser ett starkt behov av ID-skyddstjänster.

Innebörden av avtalet

Erbjudandena kommer att innehålla ID-monitorering från EyeOnID samt försäkrings- och assistanstjänster genom kundens befintliga partnerskap. Det samlade erbjudandet ska kunna säljas fristående så väl som integrerade med andra abonnemangstjänster. Avsikten är att bygga en lösning som över tid kan skala i såväl volym som tjänsteinnehåll samt möjliggöra för en stor flexibilitet avseende paketeringar för olika målgrupper och kanaler. Initialt kommer lansering att ske mot varumärken med mobilkundbas och kan över tid omfatta övriga varumärken i koncernen. Avtalet innebär att EyeOnID nu ytterligare stärker sin position inom operatörssegmentet och samtidigt etablerar sig i en av Europas största marknader tillsammans med ett starkt varumärke vilket stärker vår identitet mot konsumenterna.



Hur skapar vi en attraktiv tjänst

Lansering kommer att göras genom EyeOnID's ID-monitoreringstjänst i vår egenutvecklade portal på lokalt språk samt tjänsten EyeOnMarket via API. Vidare kommer EyeOnID att tillhandahålla stödtjänster för marknadsföring och kommunikation samt aktivt delta i arbetet med att bygga marknadskommunikation. Genom att kunden väljer att nyttja dessa lösningar inför lansering minskar behovet av egna IT resurser. Detta innebär att EyeOnID snabbare kan lansera och minska investering i teknik och interna resurser för kunden, vilket möjliggör för kunden att fokusera mer på marknadsföring och försäljning. Kunden kommer att göra omfattande investeringar i marknadsföring och kommunikation i såväl egna som externa kanaler för att driva försäljning och positionera sig inom ID-skydd med syfte att snabbt bygga upp en betalande kundbas.

Resultateffekten

För EyeOnID är detta ytterligare en strategisk viktig del av tillväxtplanen för den europeiska marknaden. Samarbetet öppnar upp för en av Europas största marknader, den spanska, vilket ytterligare stärker EyeonID's position inom telekomsektorn och Europa som hemmamarknad.

Affären gjordes i konkurrens med andra aktörer där valet föll på EyeOnID tack vare starka referenskunder samt en mer flexibel lösning och hög kompetens inom domänen. EyeOnID var den enda aktören som kunde tillmötesgå efterfrågade affärsbehov samt erbjuda en fullskalig White-label lösning med stor flexibilitet.

Då såväl leveransplanering som slutlig omfattning av lanseringar nu ska genomföras så är det än så länge för tidigt att bedöma resultatpåverkan för EyeOnID i denna affär vilket vi avser att återkomma med efter lansering. Prismodellen kommer att basera sig på fasta serviceavgifter och löpande licensintäkter. Därtill kommer kunden även att garantera ett större marknadsbidrag i samband med lansering för att snabbt driva på försäljningen. Trots en relativt snabb affärsprocess kommer intäktspåverkan tidigast att ske från slutet av 2020 och initialt vara begränsad för att sedan öka under avtalstiden.

Avtalslängd

Avtalet tecknas om initialt 12 månader med rullande förlängning med 6 månaders ömsesidig uppsägningstid.

"Vi har på mycket kort tid kunna gå från idé till avtal med kunden och därtill i en helt ny geografisk marknad som jag ser har stor potential på sikt. Genom etableringen stärker vi ytterligare vår position och bygger vidare på en allt ökande kundbas i Europa. De referenser som vi under senast år byggt upp inom både försäkring och telekom har haft stor betydelse för möjligheten att snabbt hitta en affärssuppgörelse med kunden. Både teamets och kundens snabba agerande är en del i vår förmåga att hitta kundanpassade lösningar med tydlig fokusering på affärsvärdet och möjligheten för bägge parter att ta en position i en lokal marknad även i konkurrens med andra aktörer." säger Patrik Ugander CEO för Eyeonid Group AB (publ).

För mer information, kontakta

Patrik Ugander, CEO, Eyeonid Group AB (publ.)

Tfn: 070-544 01 68

E-post: patrik.ugander@eyeonid.com

www.eyeonid.com

Eyeonid Group AB (publ) grundades 2015 och är en SaaS-leverantör som genom egenutvecklad teknologi för insamling, analys och paketering av data utvecklar och säljer smarta lösningar som gör livet på internet enklare och tryggare för människor, företag och organisationer. Genom helhetslösningar som kompletteras med försäkring, betalningslösningar och assistanstjänster samt försäljnings- och marknadsstöd för branscher



som t.ex. bank, försäkring, telekom och retail, skapar EyeOnID lösningar för nya affärsmöjligheter hos sina kunder.

Denna information är sådan information som Eyeonid Group AB (publ) är skyldigt att offentliggöra enligt EU:s marknadsmissbruksförordning. Informationen lämnades, genom ovanstående kontaktpersons försorg, för offentliggörande den 4 augusti 2020 kl. 14.03 CET.