

# BrightBid presenterar tillväxtstrategi och vision för AI-driven digital marknadsföring

**BrightBid, det AI-drivna digitala marknadsföringsföretaget, presenterar idag sin förnyade tillväxtstrategi och långsiktiga vision att bli en global kategoriledare inom AI-baserade annonseringslösningar. Bolaget räknar med att den nya strategin kommer att möjliggöra för bolaget att förbättra sin lönsamhet genom att bli öppna nya marknader och effektivisera kundanskaffning.**

## Ett nytt kapitel: Från fokus till tillväxt

Under det senaste året har BrightBid stärkt sina grundläggande processer genom att förbättra servicekvalitet, produktleverans och operationell effektivitet. Bolaget har avsevärt förbättrat kundlojalitet och engagemang, introducerat nya produktinnovationer och förbättrat lönsamheten (EBITA). BrightBid har dessutom stärkt sitt team med erfarna specialister med djup domänexpertis, vilket ytterligare höjer bolagets kapacitet och beredskap för att skala. Med denna starkare grund är BrightBid nu väl positionerat för att återgå till tillväxt. Bolagets strategi bygger på fyra centrala tillväxtområden:

### 1. AI-drivna Byråttjänster (Managed Services)

BrightBid kommer att fördjupa sitt fokus på de mest värdefulla kundsegmenten (ICPs) och erbjuda ett mer heltäckande och strategiskt partnerskap.

Detta inkluderar:

- Mer datadrivna insikter och strategiska rekommendationer
- Löpande rådgivning kring kanalval, budgetallokering och internationell expansion
- Proaktiva förslag baserade på marknadstrender och AI-genererade analyser
- Stärkt närvaro i nya europeiska marknader genom lokaliserade service- och rådgivningsteam

Syftet är att öka LTV, höja kundernas resultatnivå och stärka BrightBids position som en premiumstrategisk partner.

### 2. Kundframgång och retention (Customer Success & Retention)

BrightBid kommer att ytterligare förbättra kundupplevelsen genom nya processer, AI-drivna funktioner och ett utökat tjänsteerbjudande.

Fokusområden:

- Förbättrade onboarding- och utbildningsflöden
- Proaktiv kontohantering baserad på AI-signaler, prediktioner och automatiserade hälsomätningar
- Utökning av tjänsteerbjudandet (t.ex. fler kanaler, AI-agenter, nya optimeringsmotorer)
- Förstärkt arbete med kundnöjdhet genom NPS, feedbackloopar och löpande förbättringsinitiativ

Målet är att skapa en kundupplevelse som leder till hög lojalitet, fler rekommendationer och kontinuerlig expansion hos befintliga kunder.

### 3. Självbetjäningsplattformen (Self-Service Platform)

BrightBid skalar nu globalt med sin nya självregistreringsprodukt – en kostnadseffektiv väg för företag att direkt få tillgång till BrightBids AI-motor.

Nyckelinitiativ inkluderar:

- Förenklat gränssnitt med vår nya AI-agent Brighty i kärnan
- Förbättrade konverteringsflöden från webbplatsbesökare # aktiverad användare # betalande kund
- Oavbruten förbättring av plattformens funktioner för att kontinuerligt öka det upplevda kundvärdet
- Nya kanalintegrationer (t.ex. Meta, LinkedIn, OpenAI, Gemini) samt förbättrade skalbarhetsfunktioner

Detta skapar en ny, snabbväxande och högmarginaliserad tillväxtmotor med global räckvidd.

#### **4. Partnerskap och ekosystem (Partnerships)**

BrightBid kommer att bygga ett bredare partner- och integrationsnätverk för att öka räckvidden och stärka produktvärdet.

Fokus inkluderar:

- Byråpartnerskap där byråer använder BrightBid som sin primära plattform för kampanjhantering och optimering
- Teknikintegrationer med CRM-, CMS- och analysplattformar
- Samarbetsprojekt med andra AdTech- och MarTech-leverantörer
- Fördjupade relationer med plattformar och ledande annonssystem

Det långsiktiga målet är att skapa ett hållbart och skalbart ekosystem där BrightBid är en central del av kundernas marknadsföringsstack.

#### **Att fånga den globala möjligheten**

BrightBids expansionsstrategi syftar till att utvidga den beprövade nordiska modellen till alla större europeiska marknader och rikta in sig på företag med internationell närvaro och verksamhet på flera europeiska språk. Denna expansion öppnar dörren till en mångmiljardmarknad inom hanterad digital annonsering.

BrightBids teknik väl positionerad inom den starkt fragmenterade AdTech-marknaden. Plattformen utvecklas till en one-stop-lösning för digital marknadsföring med funktionalitet som motsvarar flera verktyg, till ett mycket konkurrenskraftigt pris.

Den globala AdTech-marknaden förväntas växa från 720 miljarder USD år 2024 till över 1,5 biljoner USD år 2030 (CAGR ~14 %), enligt data från Dentsu, Precedence Research och Grand View Research. Denna tillväxt sker i takt med att den digitala marknadsföringen blir alltmer komplex – en miljö där BrightBids lösning redan blomstrar.

#### **Att navigera den nya AI-drivna kundresan**

BrightBid lyfter även fram en stor beteendeförändring hos konsumenter, som drivs av stora språkmodeller (LLM:er). Köpare förlitar sig i allt högre grad på AI-assistenter för att göra research innan de fattar köpbeslut, vilket förändrar hur upptäckt och påverkan sker inom digital marknadsföring.

BrightBids AI-first-plattform är utformad för denna nya verklighet och optimerar synlighet, förtroendesignaler och resultat över olika kanaler.

#### **BrightBids vision för framtiden**

Efter fem år av innovation och transformation präglade av snabb tillväxt följt av en period av nedgång går BrightBid nu in i ett nytt kapitel med fokus på hållbar tillväxt, kundframgång och internationell expansion.

*"Vi har lärt oss att klarhet, disciplin och samordning är avgörande för att växa på ett hållbart sätt," säger Christos Stavropoulos, tf. VD för BrightBid. "Vår förnyade strategi bygger på den starka grund vi har skapat och positionerar oss för att accelerera tillväxten i ett digitalt landskap som formas av AI."*

BrightBids ambition är att definiera en ny kategori av hybrid AI-driven digital marknadsföring som kombinerar intelligent automation med mänsklig expertis.

*"Inom fem år kommer BrightBid att sätta en global standard för AI-driven digital marknadsföring och leverera oöverträffad effektivitet och resultat över Google, Meta och andra framväxande annonssystem," tillägger Stavropoulos. "Vårt mål är att bli en global AI-plattform som sömlöst hanterar miljarder i annonsbudgetar och skapar växande prestandafördelar för varje kund."*

---

### Om BrightBid

BrightBid är ett AI-drivet digitalt marknadsföringsföretag som hjälper företag att maximera prestandan i sina betalda mediekampanjer genom en unik hybridmodell som kombinerar intelligent automatisering med mänsklig expertis. Med verksamhet i Norden, Storbritannien och en pågående expansion i Europa, betjänar BrightBid över 300 kunder och fortsätter att leda utvecklingen av framtidens AI-drivna marknadsföring.

*Denna information är sådan information som BrightBid Group är skyldigt att offentliggöra enligt EU:s marknadsmissbruksförordning. Informationen lämnades, genom ovanstående kontaktpersoners försorg, för offentliggörande den 2025-11-15 14:58 CET.*

### Kontakt

Christos Stavropoulos  
VD (tillförordnad) BrightBid Group AB (publ)  
[christos@brightbid.com](mailto:christos@brightbid.com)  
+46 73 705 17 48