

# Nepa och Opticom levererar varumärkesinsikter för B2B: Inleder ett strategiskt partnerskap utifrån en 360-graders vy

**Nepa, ett ledande analysbolag inom marketing intelligence, går nu in i ett strategiskt partnerskap med Opticom, ett konsult- och analysbolag inom customer research och brand tracking för B2B-sektorer som skog, läkemedel och tyngre industrier. Genom att kombinera Nepas expertis inom varumärkesinsikter och marknadsanalyser för B2C-bolag med Opticom's djupa branschkunskap inom B2B, skapas en unik möjlighet att möta en bredare marknad med behov av att vidareutveckla sin affär genom att stärka och effektivisera varumärkes- och marknadsstrategier.**

Det nya samarbetet innebär att Nepa och Opticom tillsammans kan erbjuda en 360-graders överblick ifråga om varumärkes- och marknadsföringsinsatser, vilket blir särskilt relevant för företag som inte äger sina egna försäljningsled, utan i stället arbetar via distributörer och återförsäljare. Genom att analysera slutanvändare, både inom B2C och B2B, kan kunden erhålla insikter i syfte att stärka varumärke och införsäljningskoncept gentemot återförsäljarled. Ett erbjudande som blir unikt och som redan genererat en första kund, i form av ett större globalt läkemedelsbolag.

"Genom att kombinera Nepas expertis inom varumärkesanalys och marknadsoptimering med Opticom's djupa branschkunskap och avancerade analysmetoder inom B2B, ger vi våra kunder unika varumärkesinsikter för att driva strategiska beslut över hela värdekedjan – från distributions- och återförsäljarled till slutanvändare. Intresset från kundsidan är stort, redan nu är vi igång med ett första uppdrag inom läkemedelsindustrin", säger Anders Dahl, CEO på Nepa.

"Vårt partnerskap med Nepa gör det möjligt för oss att erbjuda våra B2B-kunder en heltäckande lösning som också inkluderar B2C-målgrupper och en bredare analyspalett inom marknadsområdet. Tillsammans kan vi leverera insikter och verktyg som driver både omedelbar försäljning och långsiktig varumärkesbyggande, i en marknad där varumärkesfrågan behöver hamna mer i fokus", säger Carl Michael Bergman CEO på Opticom.

## **För ytterligare information, vänligen kontakta:**

Anders Dahl, CEO

[anders.dahl@nepa.com](mailto:anders.dahl@nepa.com)

+46 702 75 84 45

Edvard Hagman, Investor Relations

[ir@nepa.com](mailto:ir@nepa.com)

### **Om Nepa**

Nepa är ett ledande företag inom varumärkesutveckling och optimering av marknadsföring. Genom att kombinera modern research med den senaste tekniken, djup expertis och innovativa lösningar, hjälper Nepa några av världens mest kända varumärken att skapa tillväxt genom data. Med huvudkontor i Stockholm, Sverige, och kontor i Norge, Finland, Danmark, Storbritannien, USA och Indien hjälper Nepa företag i över 50 länder. Företaget är listat på Nasdaq First North Growth Market sedan 2016.

Redeye AB är Nepas Certified Adviser. Fullständig kontaktinformation finns på [nepa.com/investor-relations](https://nepa.com/investor-relations).

### **Bifogade filer**

[Nepa och Opticom levererar varumärkesinsikter för B2B: Inleder ett strategiskt partnerskap utifrån en 360-graders vy](#)