



Henry Mäkelä, Magnus Dahlquist och Patrik Segersven – medgrundarna till Bluebird Media

May 04, 2021 13:00 CEST

## Bluebird Media lanserar Kuvio.io – ett SAAS för avancerad profit bidding

**Det är många e-handlare som kämpar med att se var lönsamheten faktiskt ligger. Kuvio optimerar digital annonsering mot lönsamhet på ordernivå.**

Bluebirds kundbas består av många e-handlare med tusentals produkter där det finns en stor skillnad i lönsamhet när det gäller fraktkostnader, logistikkostnader m m. Det här gjorde det svårt att fördela annonsbud på rätt annonser.

Från denna insikt kom idén att utveckla Kuvio som räknar ut lönsamheten per order i realtid. En tjänst som inte bara Bluebirds kunder nu använder sig av, Kuvio är nu tillgänglig för alla e-handlare, digitala marknadsförare och byråer.

### **Kuvio låter företag optimera sina annonskostnader mot lönsamhet och samlat i ett enda verktyg.**

Genom att mata in all kostnadsdata från olika flöden till Kuvio, integreras det sen i det annons- eller analysverktyg som man använder idag. Tack vare automatiserade flöden som bara tar några timmar att sätta upp, ser man direkt vilka ordrar som är mest lönsamma. Med hjälp av Kuvio kan du följa med din lönsamhet över tid samt aktivera på profit oberoende av kanal, vilket leder till bättre beslut och effektivare budgivning i all digital annonsering.

### **Kitchentime bytte budstrategi till lönsamhet – ökade bruttovinsten med 71%**

Bluebirds kund Kitchentime hade som så många andra e-handlare, svårt med att få lönsamma resultat genom Google ads. Fokus låg på den totala omsättningen, men när Kitchentime skiftade budstrategi till lönsamhet ökade bruttovinsten med 71% jämfört med föregående år efter reklamkostnad.

– Felet som många e-handlare gör är att de optimerar för omsättning eller transaktioner, men för att uppnå hållbar tillväxt av bolaget bör man optimera för lönsamhet. Med hjälp av Kuvio kan man skicka profit som signal till budalgoritmer för att maximera lönsamheten i absoluta termer istället för omsättningen, säger Patrik Segersven, Head of Paid Search & Analytics, Bluebird Media.

Till sommaren kommer Kuvio lansera ytterligare funktionalitet för att stötta optimering och rapportering mot mer långsiktiga affärsvärden, som Lifetime Value (life time profit). Kuvio prognostiserar Lifetime Value för varje order i realtid för att sedan aktivera på dessa signaler i marknadsföringen, det här är något som Bluebird ser enorm potential i.

Utvecklingen går väldigt snabbt inom digital marknadsföring, vilket ställer högre krav på att automatisera och använda tekniken till sin fördel. För att vara i framkant inom digital marknadsföring blir det allt viktigare att använda sig av den här typen av lösningar. Kuvio.io är det andra verktyget som

Bluebirds development team tagit fram, sen tidigare finns Bluesnap, ett verktyg för domänsnapping.

**Kuvio optimerar annonskostnader mot lönsamhet i alla dina digitala marknadsföringskanaler – samlat i ett enda verktyg.**

<https://kuvio.io/>

---

Bluebird Media is the award winning Stockholm/Helsinki-based partner of choice for bold brands looking to improve everything digital. Current client portfolio includes KitchenTime, Nordic Choice Hotels, Apotea, Media Markt, Funnel, Artiks amongst others.

Get in touch at +46 (8) 120 16 ROI (764) or [hello@bluebirdmedia.se](mailto:hello@bluebirdmedia.se) if you want to talk traffic acquisition, conversion optimisation, analytics or digital marketing in general.

## Contacts



**Ann Gustavsson**  
Press Contact  
Digital Specialist  
SEO & PR  
[ann@bluebirdmedia.se](mailto:ann@bluebirdmedia.se)  
+46730268677