

Holdflight tecknar strategisk avtal med nordiskt miljardbolag, med ett årligt ordervärde om 3 miljoner kronor

Holdflight har tecknat ett nordiskt avtal värt över 3 miljoner kronor per år för leverans av sina AI-agenter till ett nordiskt bolag med verksamhet i hela Norden och med miljardomsättning. Avtalet omfattar AI-lösningarna Marketing Planner och Telefoniagent, som automatiserar marknadsföring och kundkommunikation för små och medelstora företag.

Avtalet innebär en fast månadskostnad för kunden och markerar en viktig milstolpe i Holdflights expansion inom AI-baserade automationslösningar för små och medelstora företag. Avtalet löper vidare årsvis och förnyas med ett år i taget om det inte sägs upp minst tre månader innan nästa period.

Lösningen planeras att rullas ut successivt på den nordiska marknaden med start under kvartal 1 2026.

Två AI-agenter som förändrar vardagen för småföretag

Marketing Planner-agenten är utvecklad för att hjälpa små och medelstora företag (SME) att planera, strukturera och genomföra sina marknadsaktiviteter på ett mer effektivt och professionellt sätt. Genom att automatisera flera av de mest tidskrävande delarna av marknadsföringsarbetet gör agenten det möjligt även för företag med begränsade resurser att arbeta strategiskt med sin synlighet.

Agenten kan automatiskt ta fram kompletta marknadsplaner baserade på företagets mål, målgrupper och kanaler. Den föreslår relevanta aktiviteter, kampanjer och innehåll som passar företagets verksamhet och marknad. Utöver planeringen genererar agenten även färdiga inlägg och innehåll för sociala medier, vilket gör det enklare att hålla en kontinuerlig och professionell närvaro online.

Marketing Planner-agenten kan dessutom hantera schemaläggning och publicering i flera sociala kanaler, vilket sparar tid och minskar behovet av manuellt arbete. Företag kan därmed fokusera mer på sin kärnverksamhet samtidigt som deras marknadsföring sker kontinuerligt och strukturerat.

Genom att kombinera AI-baserad planering, innehållsskapande och automatiserad publicering bidrar Marketing Planner-agenten till att göra professionell marknadsföring mer tillgänglig för små och medelstora företag. Resultatet är att även mindre organisationer får möjlighet att arbeta datadrivet och långsiktigt med sin marknadsföring, på ett sätt som tidigare ofta varit förbehållet större företag med egna marknadsavdelningar.

Telefoniagenten fungerar som en virtuell medarbetare som kan svara i telefon, hantera kundfrågor och assistera kunder på ett professionellt sätt – dygnet runt. Lösningen är särskilt

utvecklad för små och medelstora företag (SME) som ofta saknar egna resurser för bemannad kundservice men ändå vill kunna erbjuda snabb och tillgänglig service till sina kunder.

Agenten kan ta emot inkommande samtal, ge svar på vanliga frågor, lämna information om företagets tjänster och öppettider samt fungera som en intelligent telefonsvarare när personal inte är tillgänglig. Den kan även hantera bokningar direkt i Outlook eller Google Kalender, ta emot meddelanden och registrera kundärenden.

Genom att automatisera den dagliga telefonhanteringen minskar belastningen på personalen samtidigt som inga samtal riskerar att missas. För många företag innebär detta en möjlighet att förbättra sin kundservice utan att behöva anställa ytterligare personal.

Telefoniagenten bidrar därmed till att skapa en mer effektiv och tillgänglig kunddialog. Företag kan fokusera på sin kärnverksamhet, medan agenten säkerställer att kunder alltid möts av ett professionellt bemötande – oavsett tid på dagen.

Stärkt position i Norden

Kunden är en etablerad aktör inom digitalt sök- och marknadsföringslösningar och arbetar idag med att hjälpa företag att stärka sin synlighet online och nå nya kunder. Bolaget har en stor kundbas bestående av tiotusentals små och medelstora företag (SME) som använder deras tjänster för digital marknadsföring, närvaro i sökanaler och kundkommunikation.

Genom samarbetet med Holdflight får kunden nu möjlighet att komplettera sitt erbjudande med avancerade AI-baserade lösningar. Holdflights plattform gör det möjligt att erbjuda nya digitala tjänster där intelligent marknadsföring kombineras med automatiserad kundservice. Detta innebär att företag inte bara kan synas bättre digitalt, utan också effektivt hantera inkommande kundkontakter, bokningar och förfrågningar genom AI-drivna agenter.

För slutkunderna – främst små och medelstora företag – innebär detta tillgång till verktyg som tidigare ofta varit förbehållna större organisationer med egna marknads- och kundserviceavdelningar. AI-baserad planering av marknadsaktiviteter, automatiserad innehållsproduktion och intelligent telefoni kan bidra till att öka både synlighet och tillgänglighet gentemot kunder.

För kunden innebär samarbetet också en möjlighet att vidareutveckla sin affärsmodell. Genom att integrera AI-baserade produkter i sitt erbjudande kan de både stärka relationen med sina befintliga kunder och skapa nya affärsmöjligheter på marknaden. Kombinationen av deras etablerade marknadsföringsplattform och Holdflights AI-teknik positionerar bolaget i framkant av nästa generations digitala tjänster för små och medelstora företag.

“Det här avtalet är en viktig milstolpe för Holdflight och visar att vår strategi att arbeta nära större organisationer och partners kan driva stark tillväxt. Det visar också tydligt att marknaden är redo för praktiska AI-lösningar som skapar direkt affärsnytta. Våra agenter hjälper företag att frigöra tid, öka effektiviteten och lyfta sin kundupplevelse genom intelligent automation”, säger Magnus Kniving, VD på Holdflight.

För ytterligare information, vänligen kontakta:

VD, Magnus Kniving

+46 707784711

magnus@holdflight.se

Om Holdflight AB (publ)

Holdflight AB är ett svenskt AI-bolag som erbjuder AI-agenter och SaaS-produkter för att automatisera arbetsflöden, minska manuellt arbete och skapa engagerande kundupplevelser inom försäljning och kundrelationer. Bolaget har sitt huvudkontor i Stockholm och är verksamt på både den svenska och internationella marknaden. Tillväxtstrategin bygger på kontinuerlig innovation inom AI-drivna lösningar samt strategiska förvärv av företag med starka och lojala kundbaser.

Denna information är sådan information som Holdflight AB (publ) är skyldig att offentliggöra enligt EU:s marknadsmissbruksförordning. Informationen lämnades, genom styrelsens försorg, för offentliggörande den 10 mars 2026 kl 13:15.