Zoomd Technologies, Januari 2026

Affärsmodell & kärnverksamhet

Zoomd är ett **martech-/AdTech-bolag** som erbjuder en **plattform för mobil och digital användarförvärv** (user acquisition, UA) där annonsörer kan hantera kampanjer, samla data och optimera ROI via en enda integrerad lösning. Det hjälper företag att nå och konvertera användare effektivt över **öppna** mediekanaler. Nyckelordet här är öppna kanaler - dvs Zoomd opererar *inte* på Facebook, Google etc (dessa kallas för Walled Gardens).

Zoomd har kunder som: Shein, Unibet, NBA, Fanatics, Carrefour (ny kund 2025) med flera. Dvs kunder med miljarder i omsättning.

Zoomd är ett israeliskt företag, noterat i Canada sedan 2016. Under 2023 gjorde de en översyn av sin verksamhet och stängde ner en av affärsmodellerna (där de tillhandahåller endast en teknisk plattform till kunderna som sedan sköter sin User Acquisition (UA)). Denna affärsmodell riktade sig till mindre bolag men lyfte aldrig. I och med detta så blir det inte relevant att tro att de låga marginalerna före 2024 kommer tillbaka - det gör de inte.

Under 2025 visade Zoomd **mycket kraftig tillväxt** i intäkter, 70% i 2024 och cirka 35% kan förväntas i 2025. Bolaget genererade också positivt kassaflöde och har ingen långfristig skuld.

Men! Zoomd har brottats med att kundkoncentration, dvs endast ett fåtal kunder (2-3) står för merparten av intäkterna i respektive kvartal. Framförallt är det Shein som har dominerat under 2025. Dock ska tilläggas att de kunder som Zoomd har idag har varit med dem under flera år; så antalet kunder som lämnar Zoomd verkar hitills vara lågt.

Fallande aktiekurs sedan CAD 2,40

Aktien toppade runt CAD 2,40 i slutet av oktober 2025 då huvudägaren och ordföranden meddelade att Q3 kommer inte bli lika bra som Q2. När sedan Q3 rapporten kom så blev det ytterligare ett nedställ och misstro mot bolaget och kommunikationen.

Det visade sig att en stor anledning till avsaknaden av tillväxt i Q3 var två:

- Stort beroende till ett fåtal kunder (dvs risken föll ut i verkligheten)
- Den stora kunden hade velat införa en ny tjänst och hade därför pausat marknadsföringen tills dess denna tjänst var implementerad (den tjänst som skulle implementeras var en som håller reda på exakt varifrån kunden kommer).

Värdering

Med nuvarande aktiekurs är värderingen låg, väldigt låg:
P/S = 1.2
P/E= 4.9
EV/EBIT = 3.6

Bear Case – *tillväxtscenario 10 %/år*

Antagande: Zoomd växer med ~10 % per år framöver (lägre än historisk 2025-tillväxt).

År	Intäkt (US$M)	Nettovinst (@25 %)	Aktiepris vid P/E 10
2025	68.9 (bas)	17.2	3.82
2026	75.8 (+10 %)	18.9	4.20
2027	83.4 (+10 %)	20.9	4.64
2028	91.8 (+10 %)	22.9	5.09

Bull Case – *tillväxtscenario 30 %/år*

Antagande: Zoomd växer med ~30 % årligen.

År	Intäkt (US$M)	Nettovinst (@25 %)	Aktiepris vid P/E 10
2025	68.9	17.2	3.82
2026	89.6 (+30 %)	22.4	4.98
2027	116.5 (+30 %)	29.1	6.47
2028	151.5 (+30 %)	37.9	8.42

Summering

Under 2026 kommer ett par större sport-händelser som kommer driva intäkter till Zoomd. De är globala och skalbara.

Risker är att Walled Gardens tar över en större del av marknadsföringsbudgeten och att kunderna är billigare att hitta där. En annan risk på kort sikt är att Shein är en av de största kunderna och att deras märke svärtas ner av dåliga anställningsförhållanden, gepolitik mm.