

PRESSEMITTEILUNG

Zielgruppengenaues crossmediales Marketing durch Kampagnentools der excentos Guided Selling-Technologie

excentos GmbH erweitert Guided Selling-Technologie um Kampagnen-Tools

Potsdam, den 07.09.2010 – **Die excentos GmbH, Spezialist für Guided Selling Technologien und Online-Produktberatung aus Potsdam, stellt auf der dmexco in Köln mit den excentos Webcodes und Teaser Widgets eine Erweiterung der Online-Produktberater um Kampagnen-Tools vor. excentos' Kampagnen-Tools sind in der Lage, crossmediale Werbekampagnen zu optimieren und Streuverluste zu minimieren. Zudem ermöglichen sie die Verknüpfung unterschiedlicher Werbemedien mit der Online-Beratung und Produktsuche, wodurch die Conversion der Kampagne gesteigert wird.**

Nach dem Teaser Widget als aktiven Banner, das Beratungsanfragen startet, und dem PDF-Generator zur Steigerung der Kundenbindung hat excentos ein weiteres innovatives Tool für Online-Marketingmaßnahmen entwickelt. Als Erweiterung der Online-Beratung ermöglichen die excentos Webcodes die gezielte Ansprache der Kundengruppen aus Print-Katalogen und Prospekten, Post-Mailings, E-Mailings, Kundenzeitschriften, Flyern oder sogar einem Radio- oder TV-Spots. excentos Webcodes können aus verschiedenen Werbemedien ins Internet überführen und dadurch crossmedial die Werbung unmittelbar mit passenden Produktempfehlungen kombinieren.

„Anders als bei herkömmlichen Werbekampagnen, bei denen ein bestimmtes Produkt statisch angezeigt und beworben wird, können Unternehmen mit Hilfe der excentos Webcodes Nutzer zielgruppengenaue zum passenden Sortiment führen“, erläutert Ole Tangermann, Geschäftsführer der excentos GmbH. „Der Nutzer gelangt via Webcode in eine zielgruppenspezifisch für ihn optimierte Beratungssession. Durch die vom Kampagnenleiter je Zielgruppe vorkonfigurierten Beratungsanfragen werden bereits initial gut passenden Produktempfehlungen unterbreitet, die dann vom Nutzer noch mit wenigen Klicks verfeinert und weiter an seine Wünsche angepasst werden können.“ Das Ergebnis sind effektivere und damit erfolgreichere Werbekampagnen sowie verbesserte Konversionsraten, da die Relevanz des Werbeinhaltes gesteigert und zielgruppenspezifisch optimiert wird.

Die excentos Webcodes bestehen aus einer kurzen und beliebig konfigurierbaren Zeichenfolge, die das Anforderungsprofil einer vorab definierten Zielgruppe codiert. Auf der Landing Page wird dieses Anforderungsprofil über die excentos Produktberater in konkrete Produkteigenschaften übersetzt und als konkrete Produktempfehlung dargestellt.

Will man z.B. als Küchengerätehersteller gezielt ambitionierte Hobbyköche ansprechen, kann man via Webcode dieser Zielgruppe genau die Produkthanforderungen zuweisen, die einen Hobbykoch begeistern würden. Gibt der interessierte Hobbykoch diesen Webcode nun auf der Website des Herstellers ein, erhält er genau die auf seine Bedürfnisse passenden Produkte angezeigt. Er sieht auf den ersten Blick, welche Anforderungen diese Produkte erfüllen und kann diese Auswahl mit wenigen Klicks weiter verfeinern. Gleichzeitig könnte im selben Werbeinhalt z.B. die Zielgruppe „Singlehaushalt“ angesprochen werden, die über einen anderen Webcode andere Produktempfehlungen erhalten.

Ein weiterer Vorteil von Webcode-unterstützten Werbekampagnen ist ihre permanente Aktualität. Webcodes und ihre Landing Pages sind dynamisch auf die jeweilige Marketing- und Vertriebsstrategie angepasst, da beim Webcode keine statischen Marketingbotschaften oder konkrete Produkte, sondern Kundenanforderungen hinterlegt werden. Sollte also ein neues, noch besser zur Zielgruppe passendes Produkt ins Sortiment aufgenommen werden oder der Werbende seine Empfehlungsstrategie geändert haben, wird dieses automatisch in den Produktempfehlungen berücksichtigt – genau wie auslaufende oder nicht mehr verfügbare Produkte automatisch nicht mehr erscheinen.

Die excentos GmbH finden Sie vom 15. bis 16. September auf der dmexco in der Messe Köln auf dem Stand C091 in Halle 8.

Links

www.excentos.com

Über excentos

Die excentos GmbH entwickelt webbasierte Beratungstechnologien für geführte Verkaufsprozesse (Guided Selling). Das in 2007 gegründete Unternehmen mit Sitz in Potsdam hat Produktberater in über 25 Produktkategorien in mehr als 20 europäischen Ländern und 17 Sprachen bei Herstellern und Online-Händlern im Einsatz. Zahlreiche namhafte Kunden vertrauen auf die Guided Selling-Technologie von excentos, darunter Brother, Toshiba, Blue Tomato, Liebherr und Bosch Siemens Hausgeräte. Die excentos Produktberater optimieren die Qualität der Produktsuche und -beratung auf das Niveau der besten Fachverkäufer. excentos Produktberater helfen Online-Shops und Markenwebseiten, Verbraucher mit individuell berechneten Produktempfehlungen und Kaufargumenten zu überzeugen und somit Kundenzufriedenheit und Umsatz zu erhöhen.

Für weitere Informationen wenden Sie sich bitte an

Vaubel Medienberatung GmbH
Vera Vaubel
Gumpenbergstr. 6
81679 München
Tel.: 089-981039-87
Fax: 089-981039-88
E-Mail: medienberatung@vaubel.de