

PRESSEINFORMATION

24. August 2020

Existenzsicherung in der Corona-Krise: Kundengewinnung und -bindung für On- und Offline-Händler

solute GmbH unterstützt On- und Offline-Händler mit Newsletter- und Push-Marketing

Karlsruhe. Der Lockdown hat den Handel schwer getroffen. Aber auch die Zeit nach dem Lockdown ist für viele Händler weiterhin existenzbedrohend. Betroffen ist jedoch nicht nur der stationäre, sondern auch der Online-Handel. Es müssen neue Wege gefunden werden, um Kunden für sich zu begeistern – denn Kundengewinnung beziehungsweise Kundenbindung bedeutet Existenzsicherung. Die Online-Shopping-Experten der solute GmbH, die das bekannte Preisvergleichsportal billiger.de betreibt, unterstützen sowohl den stationären als auch den Online-Handel mit ihren Produkten soluteMail und solutePush während dieser herausfordernden Zeiten – und auch darüber hinaus. „Da die Folgen der Krise noch lange nicht absehbar sind, ist es umso wichtiger, Kunden auf lange Sicht an sich zu binden und die Existenz zu sichern“, so Bernd Vermaaten, Geschäftsführer der solute GmbH. „Mit soluteMail und solutePush haben wir eine Antwort auf die Corona-Krise“, ergänzt Vermaaten.

soluteMail und solutePush: effektive Marketinginstrumente zur Kundengewinnung und -bindung

Mit soluteMail geben die Shopping-Experten den Händlern eine Versandsoftware an die Hand, die es ihnen ermöglicht, speziell auf ihren Kundenkreis zugeschnittene E-Mail-Kampagnen und Newsletter zu versenden. Ergänzt wird der Service durch solutePush: Mithilfe der Push-Nachrichten können Händler ihre Kunden direkt im Checkout-Prozess ansprechen und so beispielsweise eventuelle Warenkorbabbrecher mittels eines Rabatts zum Umdenken bewegen. Das funktioniert jedoch nicht nur im Online-Bereich: Ob Bäckerei, Fashionstore oder Kaufhaus – auch der stationäre Handel kann mit Push-Nachrichten über das Smartphone oder den Desktop in Form von Einladungen zur Happy-Hour, dem Mittagstisch-Angebot in einem Restaurant oder einer Rabattaktion in einem Geschäft auf sich aufmerksam machen und die

PRESSEINFORMATION

Kunden zu einem Spontanbesuch bewegen. Auch Geofencing ist in diesem Zusammenhang hilfreich, denn so können potenzielle Kunden in einem bestimmten Radius eines Shops dazu animiert werden, diesen zu betreten und idealerweise etwas zu kaufen. „Gerade jetzt ist die Neugewinnung von Kunden und deren Bindung essenziell für die Umsatzsteigerung und damit die Sicherung der Existenz. Newsletter- und Push-Marketing sind dafür enorm wichtig. Wir denken, wir haben mit unseren Diensten soluteMail und solutePush eine sehr gute Lösung gefunden, um die Händler zu unterstützen – auch über die Krise hinaus“, ist sich Vermaaten sicher.

Medienkontakt

Sheva Khorassani // T +49 721 98993-208 // presse@solute.de // www.solute.de //

www.solute.de // www.billiger.de // www.shopping.de

Über die solute GmbH

solute Smartes Online-Shopping ist seit rund 15 Jahren die Mission der solute GmbH. Das Unternehmen hat dabei das Ziel, innovative Produkte mit Mehrwert zu entwickeln und mit modernsten technologischen und nutzerfreundlichen Lösungen am Markt zu etablieren sowie das Angebotsportfolio für die User, Online-Shop-Kunden und Partner stetig zu erweitern und zu verbessern. So betreibt die solute GmbH das bekannte Preisvergleichsportal billiger.de und bietet weitere Leistungen im B2B-Bereich an, wie beispielsweise Product Listing Ads, E-Mail-Marketing-Kampagnen durch die eigene E-Mail-Versandsoftware von soluteMail sowie solutePush als clevere Lösung für Web Push, In-App Push und App Push Nachrichten.

billiger.de ist Deutschlands bekanntester Preisvergleich mit mehr als 2 Mio. Produkten, 70 Mio. Preisen, 22.500 Shops und 300.000 Besuchern täglich.