



CASE STUDY

Der intelligente billiger.de
Newsletter

E-Mails verschicken können alle, wir können mehr!

Unsere preisgekrönte Recommendation Engine wertet das Verhalten Ihrer Newsletter-Abonnenten semantisch aus und kann **automatisch für jeden Nutzer individuelle und inhaltsstarke Mailing-Kampagnen** generieren.

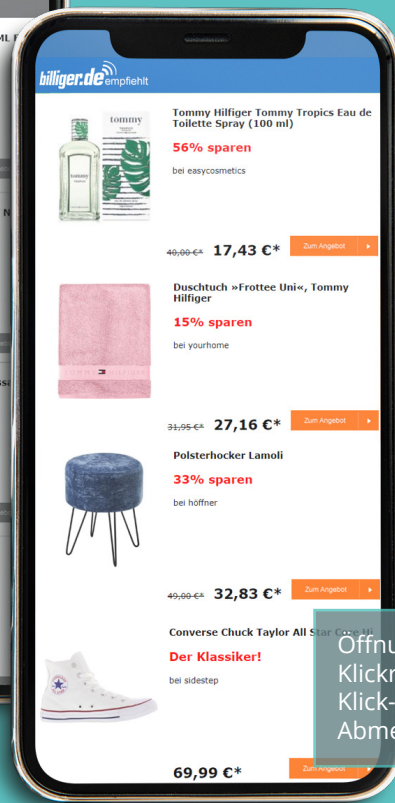
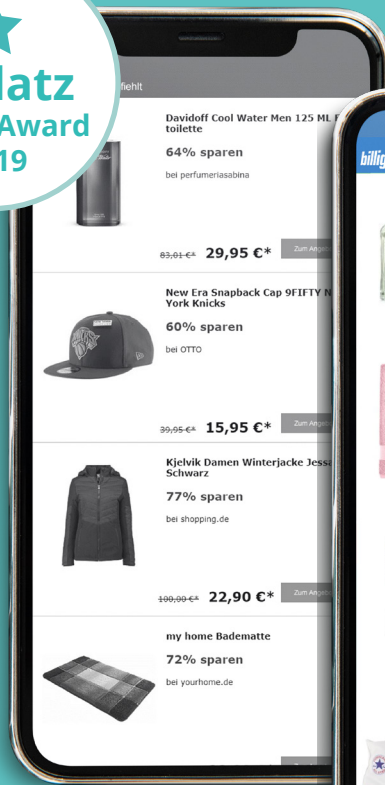
So steigern Sie durch eine erhöhte Relevanz der Inhalte das Engagement mit Ihren Kunden maximal.

- ✓ Personalisierung ohne Anbindung an CMS, Shopsystem oder Website
- ✓ Preisgekrönte Technologie
- ✓ Minimierter Arbeitsaufwand – Erstellung in wenigen Minuten
- ✓ Conversionmaximierung durch Relevanzsteigerung

CASE STUDY



vorher, ohne Recommendation



Recommendation für User, weiblich, lifestyle-affin

| | |
|--------------------|-----------|
| Öffnungsrate | + 3,50 % |
| Klickrate | + 22,38 % |
| Klick-To-Open-Rate | + 18,24 % |
| Abmelderate | - 26,65 % |

Das Portal billiger.de besitzt als reiner Preisvergleich, der auf das günstigste Angebot in externen Shops verweist, selbst keinerlei Kundeninformationen oder Transaktionsdaten. Dadurch ergibt sich für den eigenen Deal-Newsletter, in dem wöchentlich neue Angebote des Portals vorgestellt werden sollen, die große Herausforderung, aus der Fülle an Angeboten für jeden Abonnenten den relevantesten Deal zu bieten.

Mit Einführung der Recommendation Engine konnten die bislang standardisierten Newsletter mit gemischtem Angebotsportfolio durch individuelle und nutzerspezifische Kampagnen ersetzt werden. So erhält jeder User nun individuelle auf die eigenen Interessen zugeschnittene Kampagnen. Durch diese Relevanzsteigerung konnte die Performance erheblich gesteigert werden.