

Medienmitteilung

Online-Händler entdecken die Vorteile der Offline Welt. Das Schweizer Offertenportal Gryps.ch hat bereits bei seiner Gründung vor fünf Jahren den persönlichen Kontakt mit den Kunden als Erfolgsfaktor erkannt.

Rapperswil, 01. Juni 2015 – Während der Online-Euphorie der letzten Jahre wurde immer die Vollautomation gepriesen und auf eine durchwegs digitale Käufererfahrung gesetzt. Online-Käufe sind zwar nach wie vor auf dem Vormarsch. Doch mit zunehmender Erfahrung findet ein Umdenken statt: Der Einkauf und die Beschaffung braucht eine persönliche Offline-Erfahrung. Eine gute Verknüpfung von Online und Offline wird in Zukunft für den Handel und Vermittlung von Produkten und Dienstleistungen zum entscheidenden Erfolgsfaktor. Käufer wollen die Vorteile beider Kanäle für sich nutzen.

Aus diesen Überlegungen heraus, hat der im Online-Geschäft gross gewordene Händler Amazon erste physische Standorte eröffnet. Auf gleichzeitige Off- und Online-Kanäle setzt auch der US-Brillenanbieter Warby Parker sowie das Schweizer Pendant Viu. Und der kürzlich lancierte amerikanische Online-Store 'Enjoy', der Computer, Tablets und Entertainment-Produkte vertreibt, verbindet on- und offline auf innovative Weise: die bestellten Produkte werden von einem Experten persönlich geliefert, der auch bei der Installation vor Ort hilft. Damit verbinden sich die Online-Unternehmen mit der echten Welt und stärken ihre Marke. Online-Anbieter haben erkannt: Es geht nicht nur um Masse und unendliche Auswahl, sondern um Differenzierung, Experten-Beratung und das passende Angebot.

Das Schweizer Offertenportal gryps.ch hat bereits bei der Gründung 2010 auf Offline-Erfahrung für Kaufinteressenten gesetzt: «Wir wurden von vielen Seiten beraten, auf Vollautomation zu setzen», erinnert sich Gaby Stäheli, Mitgründerin von Gryps.ch. «Der Tenor lautete: ohne Vollautomation kein Wachstum.» Gaby Stäheli und ihre Geschäftspartnerin Priska Schoch, beide Ex-IBM-Managerinnen, liessen sich aber nicht beirren. Sie streben nachhaltiges Wachstum an. «Für uns war klar, dass wir bei Gryps.ch auch

manuell eingreifen, damit wir die Bedürfnisse der Kaufinteressenten genau verstehen können und den passenden Match finden», sagt Gaby Stäheli. «Der persönliche Kontakt ist für das Vertrauen in unseren Service entscheidend.» Damit haben die Schweizer Offertenportal-Pionierinnen, die Bedürfnisse der Kunden früh antizipiert.

Gryps Offertenportal AG ist die unabhängige Plattform für Offerten in der Schweiz. Das in Rapperswil ansässige Unternehmen zählt heute elf Mitarbeiter und wurde 2010 von Gaby Stäheli und Priska Schoch gegründet. Es bietet Geschäfts- sowie Privatkunden eine individuelle Hilfestellung für einen bevorstehenden Kaufentscheid. Kaufinteressenten von Gütern und Dienstleistungen ab CHF 2'000 erhalten auf gryps.ch kostenlos drei passende Anbieter und damit innerhalb kurzer Zeit eine zeitnahe Entscheidungsgrundlage. Die rund 2'000 registrierten Anbieter erweitern so ihren Kundenkreis und die Kunden erhalten für über 85 Produkte und Dienstleistungen auf ihre Bedürfnisse zugeschnittene Offerten. 2014 vermittelte Gryps Transaktionen in der Höhe von rund CHF 36 Mio.

Kontakt:

Simone Ott
PR & Communications Manager
GRYPS Offertenportal AG
Obere Bahnhofstrasse 58, 8640 Rapperswil
+41 55 211 05 30 / +41 79 912 42 63 / medien@gryps.ch