

Medienmitteilung

Omni Channel Marketing: Eine grosse Chance für KMU Mit professionellem Content zu mehr Verkauf

Rapperswil, Mai 2015 – Die grosse Mehrheit der Schweizer Bevölkerung informiert sich vor einem Produktelekauf im Internet. Laut einer Studie der Universität Zürich* suchen 78 % der Schweizer Internetnutzer im Web Produkteinformationen auch wenn danach im Laden oder vor Ort eingekauft wird. Umgekehrt eröffnen Internethändler wie Amazon stationäre Verkaufsgeschäfte. Kunden kaufen heute nicht mehr entweder online oder offline, sondern nutzen beide Verkaufskanäle parallel. Diese sind längst nicht mehr getrennt und Begriffe wie Multi, Omni und Cross Channel in aller Munde.

Für den Vertrieb ist es deshalb von grosser Bedeutung, Logistik, IT-Struktur und Geschäftsprozesse entsprechend anzupassen und damit den Wechsel der Kaufkanäle zu ermöglichen. Eine Omni Channel Strategie wird im Verkauf zum entscheidenden Erfolgsfaktor. Gaby Stäheli, Co-CEO von Gryps Offertenportal AG: «Sich geschickt durch die verschiedenen Kanäle zu bewegen, ist für ein Unternehmen existentiell wichtig geworden.»

Im Kaufprozess ist es heute entscheidend, auf informierte Kunden vorbereitet zu sein, denn diese sind dank dem Internet bestens informiert. Gerade im Web ist es wichtig, auf die Informationsbedürfnisse von Kaufinteressenten als potentielle Neukunden zu reagieren. Laut der repräsentativen Studie 'Converged Media 2015' der Content Marketing-Agentur C3 nutzen bereits 43 % der Unternehmen in der Aufmerksamkeitsphase Owned Media, also unternehmenseigene Kanäle wie Firmenwebsites, Blogs, Facebook, Twitter etc. Owned Media ist heutzutage entlang der Customer Journey gleichermaßen relevant wie die bezahlten Kanäle von Paid Media (bezahlte Werbung, SEO etc.). Content Marketing ist also kein Schlagwort, sondern wesentlicher Teil einer effektiven Marketingstrategie. Bei Konsumgütern hat sich dies grösstenteils durchgesetzt. «Heute informieren sich aber auch Kaufinteressenten von Investitionsgütern im Netz », weiss Gaby Stäheli, Co-CEO von Gryps Offertenportal. «Deshalb setzen wir bei unserem Portal mit über 1600 Seiten Content auf umfangreiche, käufernahe Informationen. Von unserem professionellen Content können die bei uns gelisteten Anbieter profitieren. Sie kommen dadurch zu wertvollen vorqualifizierten Leads.»

* http://www.mediachange.ch/media/pdf/publications/Anwendungen_Nutzung_2013.pdf

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 80 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
simone.ott@gryps.ch