



PRESSEMITTEILUNG

Ein neues Tool für Online Shops: Mit KRYD auf Bestandskunden setzen

München, 01.03.2013

Neugründung in München: Mit KRYD startet eine neue Lösung mit der Online-Shops den Umsatz mit ihren Kunden steigern können. KRYD analysiert das Verhalten der Kunden und aktiviert sie vollautomatisch mit maßgeschneiderten E-Mail-Kampagnen.

Viele Online-Shops nutzen das Umsatzpotential ihrer Bestandskunden nicht aus. Dabei belegen Studien, dass bereits eine geringe Steigerung der Ausgaben im Bereich der bestehenden Kunden zu Ergebnissteigerungen zwischen 25 % und 125 % führt. (Gartner Group; "Leading on the Edge of Chaos", Emmett C. Murphy und Mark A. Murphy)

Dass in den Bestandskunden ein riesiges Umsatzpotential steckt, haben Marktgrößen wie Amazon, Otto und Zalando längst erkannt und eigene Tools entwickelt, um die Kunden optimal zu adressieren. Was bisher nur die Marktführer konnten, können mit KRYD jetzt alle. KRYD setzt nicht mehr auf Massenmails, sondern versendet statt dessen ganz gezielt persönliche E-Mails - basierend auf dem Verhalten des Kunden.

Gründer und Geschäftsführer Andreas Altenburg:

"Jahrelang haben sich Online-Shops nur auf die Gewinnung von Neukunden konzentriert, um zu wachsen. Kosten von bis zu 50,- EUR je Kunde sind heute normal. Ganz vergessen wurde dabei das Umsatzpotential, das in den Bestandskunden steckt. Wir haben KRYD entwickelt, damit endlich jeder Shopbetreiber dieses Potential nutzen kann. KRYD identifiziert die guten Kunden, adressiert sie mit relevanten Angeboten und sorgt dafür, dass sie immer wieder kommen. Das nützt beiden: Der Kunde erhält nützliche Angebote statt Spam und der Shop macht mehr Umsatz ohne hohe Investitionen in Neukundengewinnung."

KRYD wird als Software-as-a-Service Lösung (SaaS) angeboten und ist zu jedem Shop kompatibel. Es werden verschiedene Pakete mit unterschiedlichen monatlichen Gebühren angeboten, eine Setup Gebühr fällt nicht an. Die Integration erfolgt entweder als Plugin oder per API. KRYD empfängt Ereignisse, die der Kunde auf der Website auslöst, zum Beispiel durch Ansicht eines Artikels, einen Kauf, eine Kaufabbruch oder eine längere Abwesenheit. Über Regeln, die der Shop-Betreiber visuell per Mausklick in der KRYD App definieren kann, führt KRYD dann gezielte Aktionen aus. So (re-)aktivieren beispielweise User von KRYD ihre Kunden mit einem 5 EUR Gutschein, wenn diese ungewöhnlich lange nichts mehr gekauft haben.

KRYD startet zunächst in Deutschland. Der Ausbau in weitere Länder ist bereits in Vorbereitung. Erste Kunden von KRYD sind misterspex.de und shirtinator.de sowie zahlreiche kleinere Anbieter.



Über KRYD

Die KRYD GmbH wurde im August 2012 in München von Andreas Altenburg und Dr. Jarg Temme gegründet. Die Idee zu KRYD ist nach einem gemeinsamen Treffen auf der Exceed in Berlin entstanden.

Andreas Altenburg ist Mitgründer der Q.One GmbH aus Düsseldorf, die eine Full-Service eCommerce Suite anbietet. Zu den Kunden der Q.One zählen Hubert Burda Media, Lufthansa und Sixt AG.

Dr. Jarg Temme promovierte an der CAU in Kiel im Bereich Statistik und Marketing. Vor KRYD war Jarg Mitgründer der deal united. Er hat außerdem mehrere Jahre in analytischen Beratungsprojekten u.a. für Coca-Cola, OTTO und Symantec gearbeitet.

Pressekontakt:

Andreas Altenburg

Tel.: 089-4161481-0

presse@kryd.com

www.kryd.com

www.facebook.com/KRYDCOM

www.twitter.com/KRYDCOM