

PRESSEMITTEILUNG

Komplettlösung für Gutscheine & Co.: Liquam denkt Rabattaktionen neu

- **SellingNode ist eine neue, cloudbasierte Infrastruktur für Rabatt- und Verkaufsaktionen, Gutscheine & Coupons**
- **Händler, Hersteller und Werbepartner genießen neue Gestaltungsfreiheit bei ihren Gutscheinen**

Hamburg, 16.08.2017 – Das Beratungsunternehmen Liquam GmbH launcht SellingNode, eine cloudbasierte Infrastruktur für die Durchführung kompletter Rabatt- und Verkaufsaktionen sowie Gutscheine und Coupons auf einer einzigen Plattform und mit bisher ungekannten, flexiblen Regelwerken. Händler, Hersteller und Werbepartner können jede denkbare Art von Verkaufsaktion abbilden. Bei Bedarf verbindet SellingNode die beteiligten Partner für eine systematische und unkomplizierte Zusammenarbeit. Dabei übernimmt SellingNode die gesamte Abwicklung: von der Bereitstellung und Verwaltung von Gutscheinen, über die Veröffentlichung eigener oder fremder Verkaufsaktionen im Shop, auf Online-Plattformen oder am Regal, bis zum Einlösen der Coupons und deren Abwicklung inklusive Abrechnung. Die Zusammenarbeit mit Clearinghäusern wird überflüssig.

„Der Bedarf an einer Komplettlösung wurde immer wieder bei unseren Kunden deutlich, die wir beratend bei der digitalen Transformation begleiten. Da es noch keine ideale Lösung auf dem Markt gibt, haben wir sie mit SellingNode selbst entwickelt“, erläutert Sven Kramer, Geschäftsführer von Liquam.

Einführungsangebote für Händler, Hersteller und Werbepartner

Um Rabattkampagnen anzulegen und auszusteuern ist bisher ein hoher Zeit- und Ressourcenaufwand erforderlich. So haben es Händler, zum Beispiel aus dem Einzelhandel, mit einer Vielzahl unterschiedlicher Kanäle und fremder Systeme, auch von Industriepartnern, zu tun. In den eigenen Systemen können die Aktionen meist nur unter großem Aufwand abgebildet werden. Komplexe oder innovative Ideen scheitern so schon im Ansatz. Die Erwartungen der Partner und Verbraucher werden daher oft nicht erfüllt – diese wollen zum Beispiel Gutscheine intelligent, d.h. zielgerichtet, oft auch personalisiert und kanalübergreifend nutzen. Hier setzte SellingNode an: Es verbindet sämtliche internen und externen Systeme, alle Abwicklungsschritte sowie sämtliche während der Prozesskette beteiligten Partnerunternehmen. Dadurch sparen

Unternehmen Zeit, Geld und Nerven und bekommen durch die Vermeidung von Medienbrüchen zudem wertvolle Insights über ihre Kunden.

Regelwerke wie „5% Rabatt bei 5 Toren bei der WM“ können nun kreativer angelegt werden. So können BBQ-Chips rabattiert werden, wenn zum Zeitpunkt des Einkaufs die Sonne scheint, der Kunde Grillkohle im Warenkorb hat und zudem ein Produkt vom Wettbewerber.

Da die Einsatzmöglichkeiten für eigene Aktionen äußerst umfangreich sind, bietet SellingNode zur Einführung kostenlose, speziell auf die Anforderungen der Kunden abgestimmte Testangebote. Weitere Informationen auf: www.sellingnode.com

Alle Touchpoints, jede denkbare Coupon-Variante

Die Infrastruktur von SellingNode verfügt über ausgeklügelte Schnittstellen. Dies ermöglicht es, Verkaufsförderung überall auszusteuern und einlösbar zu machen, wo Kontakt mit Kunden (Touchpoints) besteht:

- Stationäre Systeme, beispielsweise Kassen, Digital Signage
- Print, z.B. Handzettel, Paketbeileger, Anzeige
- Online-Shops und -Plattformen
- Mobile (auch WhatsApp), Apps und Voice Services (auch Alexa)

Es ergeben sich vielseitige Einsatzmöglichkeiten von den klassischen Coupon-Medien bis hin zu Digitalen Coupons, unter anderem Rabatte mit Direktabzug im Checkout, warenkorbabhängige Verkaufsaktionen, Verkaufsaktionen mit Cashback oder Dreingabe oder Location Based Mobile Couponing.

Nach der Verkaufsaktion liefert ein detailliertes Monitoring präzise Ergebnisse über den Erfolg sowie die Wirksamkeit jeder Werbemaßnahme. SellingNode erfasst genau, wann welcher Kunde welchen Coupon wo erhalten und eingelöst hat.

Über Liquam:

Liquam ist ein Beratungs- und Umsetzungspartner mit hoher Technologieexpertise für Konzerne und große Unternehmen aller Branchen. Die Hamburger Berater unterstützen seit der Unternehmensgründung im Jahr 2013 Unternehmen aus dem B2C- und B2B-Bereich dabei, ihr Geschäftsmodell und ihre Prozesse für die digitale Welt neu zu denken, um ihre Wettbewerbsfähigkeit zu erhalten und auszubauen. Das Know-how von Liquam erstreckt sich zudem auf die Entwicklung zeitgemäßer Geschäftsmodelle, die sich neue Technologien zunutze machen. Liquam versteht sich dabei als die ausgelagerte Digitalisierungsabteilung seiner Kunden und bietet neben Analyse und Beratung auf strategischer, taktischer und operativer Ebene auch die Umsetzung innerhalb der digitalen Business Transformation. Zu den Kunden von Liquam gehören u.a. Edeka Nord, Volvo Trucks und die Miba AG. Mehr Informationen unter: www.liquam.com

Pressekontakt:

Marietta Dräger
Agentur Frische Fische
Telefon: +49 (0)30 62901173
Mail: mad@frische-fische.com