

The logo for dealunited, featuring the word "dealunited" in a lowercase, sans-serif font. "deal" is in black and "united" is in blue. The logo is enclosed in a thin black rectangular border.

## **Im Fußballsommer mehr Software verkaufen: Paragon nutzt das Pay4You-Modell von deal united**

- Online- Marketing Plattform deal united realisiert eine Kampagne für Paragon Backup & Recovery 10 Home
- Endkunden bestellen Fußball-Fanartikel bei einem renommierten deal united Werbepartner und erhalten die Software von Paragon kostenlos

München, den 11.06.2010

**deal united gewinnt mit der Paragon Software Group einen neuen Partner. Die Online-Marketing Plattform zur Monetarisierung digitaler Güter realisiert für den Freiburger Softwareanbieter eine Kampagne zur Fußballweltmeisterschaft: Im Rahmen des Pay4You-Modells von deal united profitiert Paragon von der aktuell hohen Nachfrage nach Fußball-Fanartikeln. Internet-Shopper erhalten die Software Paragon Backup & Recovery 10 Home kostenlos, wenn sie Fußball-Fanartikel in Partnershops von deal united bestellen.**

„Mit dem Pay4You-Modell eröffnet uns dealunited eine Möglichkeit, neue Kundengruppen zu erschließen und gleichzeitig den Fans der Fußballweltmeisterschaft mit unseren Produkten etwas Gutes zu tun“, sagt Renato Jurjevic, Sales Manager Consumer Channel DACH bei Paragon Software. Die Software Backup & Recovery 10 Home von Paragon sichert Daten und verwaltet komplexe Backup-Routinen. Neben einzelnen Dateien lassen sich damit ganze Systeme wiederherstellen.

### **Das Pay4You-Modell im Detail**

Das Konzept Pay4You von deal united bringt Herausgeber von Software, Spielen und digitalen Services mit dem Angebot renommierter Werbepartner wie OTTO, bonprix oder myToys zusammen. „Viele Online-Shopper wollen derzeit ohnehin Fan-Produkte kaufen. Das Marketingmodell greift zur richtigen Zeit“, sagt Dr. Jarg Temme, Geschäftsführer von deal united. „Refinanziert wird die von Fachmagazinen ausgezeichnete Software aus der Provision, die der Werbepartner für Paragon zahlt. Die Einbindung des Pay4You-Angebotes ist für den Online-Anbieter kostenlos, so dass jede auf diesem Weg abgesetzte Software Umsatz bringt.“

Online-Anbieter können per E-Mail-Kampagne, Interstitial oder Banner auf die Aktion hinweisen. Pay4You-Angebote lassen sich auch optimal als Pop-Under platzieren, um kaufunschlüssige Kunden anzusprechen. Sowohl zu saisonalen Ereignissen wie Ostern, Muttertag und der Fußball-WM als auch über einen längeren Zeitraum eignet sich Pay4You, um die Zahlungsbereitschaft für digitale Güter, Services und Software zu steigern.

### **Über Paragon Software Group:**

Paragon Software Group entwickelt und vertreibt zum einen innovative zuverlässige Technologien und Software Lösungen für Heimcomputer sowie Server in Unternehmen und Behörden und ist zum anderen bekannt für leistungsfähige Produkte im Bereich Mobiltelefonie, Smartphones und Handhelds. 1994 gegründet,

hat Paragon Software heute Niederlassungen in Deutschland, Russland, Japan und den USA. Die Produkte werden in über 150 Ländern der Welt über ein ausgefeiltes Netzwerk an Distributoren und Einzelhändlern sowie über die eigene Unternehmenshompge verkauft. Paragon Software liefert innovative Lösungen für eine Reihe von hochrangiger Firmen und Partner wie zum Beispiel Cisco, Dell, Toshiba, NEC, Siemens, Microsoft, Motorola, Nokia...

**Über deal united:**

Seit 2008 erhöht das Münchner Unternehmen deal united mit innovativen Marketingmodellen erfolgreich die Konversionsraten von Onlineshops. Dies gelingt durch die gezielte Ansprache von interessierten, aber kaufunslüssigen Nutzern. Dieser Nutzergruppe bietet deal united in Zusammenarbeit mit Partnern wie OTTO, BASE, bonprix oder myToys besondere Kaufanreize wie kostenlose Produkte, Software oder Gutscheine.

[www.dealunited.com](http://www.dealunited.com)

**Kontakt Unternehmen:**

deal united

Daniela Reichert

[daniela.reichert@dealunited.com](mailto:daniela.reichert@dealunited.com)

t: +49 (0) 89 381 535 868

**Kontakt PR-Agentur:**

Agentur Frische Fische

Thomas Kahmann

[tk@frische-fische.com](mailto:tk@frische-fische.com)

t: +49 (0) 30 695 330 67