

## **GCO 2010: deal united steigert Umsätze in Online-Spielen**

*Vortrag auf der Games Convention Online 2010 in Leipzig: deal united zeigt am 8. Juli, wie Games-Anbieter mit Cross-Selling ihre Konversionsraten erhöhen*

**München, Leipzig, 28.06. 2010: Wie lässt sich mit Online-Spielen mehr Geld verdienen? Jarg Temme, Geschäftsführer der deal united GmbH, beantwortet die Frage auf der diesjährigen Games Convention Online 2010 (GCO) in Leipzig. Im Vortrag „Online-Games and Successful Conversion“ zeigt er Games-Publishern, wie sie mit Cross-Selling ihre Umsätze steigern.**

„Viele Anbieter stehen vor der Herausforderung, dass die meisten Gamer kein Geld in die Spiele investieren“, sagt Jarg Temme. „Sie sind an Gratisangebote gewöhnt und wollen keine Zusatzfunktionen für ihre Charaktere kaufen, obwohl sie sich dadurch noch mehr Spielspaß haben können.. Unsere Kooperationen mit bekannten Online-Shops helfen, die Nutzer für diese kostenpflichtigen Features zu begeistern.“

### **Pay4You: Shops verschenken virtuelles Spielgeld**

deal united, die Shopping-Plattform zur Monetarisierung virtueller Güter, entwickelt für die Games-Anbieter Cross-Selling-Kampagnen mit renommierten Werbepartnern wie OTTO oder mytoys.de. Die Spieler bekommen einen festgelegten Betrag virtuelles Geld für ihr jeweiliges Online-Game geschenkt, wenn sie bei den Partnern einkaufen. „Unsere Werbepartner refinanzieren die Shopping-Deals. Sie schenken die virtuelle Währung jedem, der über die Online-Games den Weg in die Shops findet und bestellt“, sagt Temme. „Die „Pay4You“-Kampagnen sind langfristig darauf ausgelegt, die Spieler zu binden und die Umsätze der Games-Publisher zu steigern.“

Per Ingame Message, Interstitial, Banner oder Buttons werden die Online-Gamer auf die Deals hingewiesen. Das Pay4You-Angebot eignet sich sowohl für saisonale Ereignisse als auch über einen längeren Zeitraum. „Sonderaktionen wie zum Muttertag oder jetzt zur Fußball-WM sind sehr beliebt. Grundsätzlich entscheidet der Games-Anbieter, wie lange er mit unseren Werbepartnern kooperieren möchte“, sagt Temme.

### **Interviews auf der GCO vereinbaren**

Der Vortrag „Online-Games and Successful Conversion“ ist am 8. Juli 2010 von 14.30 bis 15.00 Uhr im Congress Center Leipzig, Saal 4 zu hören. Die Games Convention Online 2010 findet vom 8 bis 10 Juli in der Messestadt statt. Interviews und Gespräche mit Jarg Temme sind auf der Veranstaltung nach Terminabsprache möglich.

### **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 kaufunfähigen 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  
Anja Gorille  
[anja.gorille@frische-fische.com](mailto:anja.gorille@frische-fische.com)