

## **dmexco 2010: alternatives Online-Zahlverfahren von deal united hoch im Kurs**

- *Branchen mit virtuellen und digitalen Gütern nutzen Paymentverfahren pay.by.shopping als Umsatzquelle*
- *Zahlung verlagert sich vom User auf die Premiumpartner von deal united*
- *Präsentation auf der dmexco*

**München, Köln, 30.08.2010: deal united, die Bonus-Shopping-Plattform zur Monetarisierung virtueller und digitaler Güter, hat sich zum beliebten Anbieter für alternative Online-Zahlverfahren entwickelt. Games-Publisher, Software-Hersteller und Online-Services setzen auf die Payment-Lösungen. Diese Online-Anbieter kooperieren mit namhaften Online-Shops um ihre Umsätze zu steigern.**

### **Experte für Zahlverfahren beschert steigende Umsätze**

2008 startete deal united mit neuen Marketinglösungen für den E-Commerce, heute bietet das Münchner Unternehmen einzigartige Zahlverfahren für die gesamte Online-Branche. Vor allem bei Entwicklern von Online-Games und Software stehen diese hoch im Kurs, denn sie erzielen damit mehr Umsätze für kostenpflichtige Programmiererweiterungen und Zusatzfeatures in Spielen. Das Zahlverfahren pay.by.shopping stellt deal united auf der dmexco in Köln vor (15./16.09., Halle: 08.1, Stand: A-081-B-080). Es ersetzt ab sofort die bisherige Marketing-Lösung Pay4You.

### **Premiumpartner zahlen Geschenke für Neukunden**

Das Zahlverfahren pay.by.shopping lenkt den Zahlungsprozess für Online-Produkte um. Nutzer und Spieler bekommen die Erweiterungen und Features geschenkt, wenn sie im Internet bei einem Premiumpartner von deal united einkaufen. Dazu gehören renommierte Online-Shops wie Neckermann.de und mytoys.de. "Zahlreiche User

bevorzugen gratis Software und Spiele im Internet. Die Umsätze der Entwickler bleiben so aber gering", sagt Jarg Temme, Geschäftsführer von deal united. "Das Zahlverfahren pay.by.shopping dient dazu, kostenpflichtige Erweiterungen und Features zu vermarkten. Das funktioniert, weil die Online-Shops die Angebote refinanzieren." Die Softwarehersteller und Games-Publisher weisen im Payment-Bereich, per Banner, Pop-under oder Newsletter auf die kostenfreien Angebote hin und die Shops zahlen für jeden neugewonnenen Kunden.

### **Alternatives Payment im Weihnachtsgeschäft**

Das Zahlverfahren eignet sich auch für Sonderaktionen an Feiertagen wie Weihnachten und Ostern. "Vor allem die Saisonaktionen bringen sowohl den Spielern als auch uns klare Vorteile. Normalerweise haben unsere Games nichts damit zu tun, aber Dank pay.by.shopping können wir den Spielern zu saisonalen Ereignissen sehr gute Angebote unterbreiten", sagt Sebastian Teuber, Head of Marketing beim Spiele-Hersteller Upjers.

### **Termine auf der dmexco**

Das alternative Zahlverfahren pay.by.shopping erläutert deal united auf der dmexco (Halle: 08.1, Stand: A-081-B-080).

### **Über deal united:**

Seit 2008 bietet das Münchner Unternehmen deal united innovative Marketingmodelle zur Monetarisierung und Erhöhung der Konversionsraten. Dies gelingt durch die gezielte Ansprache von interessierten, aber kaufunschlüssigen Nutzern. Dieser Nutzergruppe bietet deal united in Zusammenarbeit mit Partnern wie OTTO, BASE, bonprix oder myToys besondere Kaufanreize wie kostenlose virtuelle Währung, Software oder Gutscheine. 2010 gewann deal united den Red Herring 100 Europe Award als eine der innovativsten Gründungen im Technologiebereich [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