

Conversion-Optimierung trifft auf Live-Chat: Akanoo kooperiert mit optimise-it

Hamburg, 27. Juni 2017 – Akanoo kooperiert mit optimise-it: Die beiden Hamburger Unternehmen verhelfen ihren Kunden künftig gemeinsam zu noch tieferen Customer-Insights, wirksameren Onsite-Kampagnen und effizienterem Kunden-Service. Akanoo ist als schnell wachsendes Digitalunternehmen auf die Bereiche Predictive Analytics und Conversion Optimierung spezialisiert. Optimise-it bietet mit der Realperson Chat Suite eine Livechat Software an, über die Websitebesucher mit Sales- oder Servicemitarbeitern chatten können.

Website-Betreiber profitieren von der Zusammenarbeit beider Digitalunternehmen durch erweiterte Funktionen. Akanoo arbeitet mit einem selbstlernenden Algorithmus, der anhand von über 100 Variablen das Verhalten und die Absichten von Shop-Besuchern analysiert. Auf Basis dieser Erkenntnisse entwickeln, testen und optimieren die Spezialisten von Akanoo mit ihren Kunden Kampagnen zur Onsite-Optimierung wie Produktempfehlungen oder versandkostenfreie Bestellungen. Über die Schnittstelle zur Realperson Chat Suite kann Akanoo nun auch Chateinladungen als Kampagne nach vielfältigen Regeln aussteuern, beispielsweise wenn der Besucher bei einem hochpreisigen Produkt oder einem Upsell zögert und Beratung bedarf. Optimise-it wiederum erhält über die Akanoo-Schnittstelle Zugriff auf die anonymen Userdaten der Website und verbessert damit die Logik seiner Business Rules, nach denen Chat-Einladungen ausgespielt werden, um Conversion und Kundenzufriedenheit zu steigern. Mit Realperson werden diese Regeln kontinuierlich ausgewertet und optimiert.

Fabian Gebert, Gründer und CTO bei Akanoo: „Wahllos Kampagnen ausspielen und Conversions verbuchen kann jeder. Akanoo erbringt bei allen Kunden einen tatsächlichen Wirknachweis. Wir sprechen nur die Konsumenten mit Kampagnen an, die ohne Anreiz nicht gekauft hätten. Mit optimise-it haben wir einen Partner gefunden, der dasselbe Business-Ethos besitzt und den Qualitätsansprüchen unserer Kunden gerecht wird.“

Wolfgang Reinhardt, Geschäftsführer bei optimise-it: „Wir arbeiten immer daran, unsere Chat-Services mittels smarterer Business Rules wirksamer zu machen. Die Integration mit Akanoo gibt uns Zugang zu zusätzlicher Intelligenz in Form Conversion-fokussierter Daten.“

So können wir Websitebetreibern noch bessere Empfehlungen zum zielführenden Kundendialog geben.“

Die Implementierung auf Kundenseite bleibt einfach: Websitebetreiber integrieren beide Services wie gehabt in den Quellcode ihrer Website. Über eine Schnittstelle tauschen Akanoo und optimise-it dann die zur Verbesserung beider Services benötigten Daten aus – datenschutzkonform und voll anonymisiert.

Bildmaterial (Bildnachweis Akanoo)

[Fabian Gebert, Gründer und CTO bei Akanoo](#)

[Wolfgang Reinhardt, Geschäftsführer bei optimise-it](#)

Über optimise-it

Die optimise-it GmbH ist einer der führenden Anbieter für Live-Chat- und Messaging Services in Europa. Kern ihrer digitalen Kommunikationskonzepte sind die sales- und serviceübergreifenden SaaS-Produkte sowie zugeschnittene Branchenlösungen für Video-Chat, Co-Browsing, Screensharing und Mobile-Messaging.

Die Realperson Chat Suite ermöglicht Unternehmen, eine direkte Beziehung zu ihren Kunden über alle Touchpoints der Customer Journey zu pflegen und dabei Conversion Rate und Kundenzufriedenheit zu steigern. Führende Branchengrößen wie AIDA Cruises, die ERGO Direkt Versicherungen, BASF, s.Oliver, Eurowings oder VERIVOX setzen auf die Chat-Services der Hamburger. <http://www.optimise-it.de/>

Über Akanoo

Akanoo ist als schnell wachsendes Digitalunternehmen auf die Bereiche Predictive Analytics und Conversion Optimierung spezialisiert. Die Technologie analysiert das Nutzerverhalten in Online-Shops und spielt personalisierte Kampagnen aus. So schafft Akanoo ein persönliches Einkaufserlebnis. Seit 2014 nutzen namhafte nationale und internationale Kunden wie C&A, Thalia und Mitglieder der Otto Gruppe die Dienstleistung, um mehr Umsatz in ihren Online-Shops zu generieren. Das 17-köpfige Team mit Sitz in Hamburg analysiert monatlich das Verhalten von über 70 Mio. Shop-Besuchern. 2016 gewann das Unternehmen den bevh Rising Star. <https://www.akanoo.com/de/>

Pressekontakt

Agentur Frau Wenk +++ GmbH

E-Mail: akanoo@frauwenk.de

Telefon: +49 (0) 40-32 90 47 38 – 0