

Eine Plattform, viele Funktionen: Brevo stellt neue Commerce Suite vor

Über eine einzige Plattform erhalten Online- und Offline-Händler:innen Zugang zu Brevos Marketing-, Conversations- und Kundendaten-Tools, um noch nachhaltigere Kundenbeziehungen aufzubauen und zu pflegen.

Berlin, 14. März 2024 – Mit seiner neuen Commerce Suite bringt der CRM-Anbieter Brevo heute eine neue Lösung auf den Markt, die sich gezielt an die Bedürfnisse von und steigenden Anforderungen an Händler:innen richtet. Auf einer einzigen Plattform erhalten Händler:innen eine holistische Sicht auf ihre Kundendaten – sowohl aus dem E-Commerce als auch dem stationären Handel. In Kombination mit zahlreichen Marketing- und Kommunikationsfunktionen können sie über mehrere Kanäle hinweg personalisierte Inhalte ausspielen, um Kundenbindungen zu stärken sowie neue Personen zu erreichen.

Die Brevo Commerce Suite soll die Positionierung des führenden CRM-Anbieters auf dem globalen E-Commerce-Markt stärken. Circa 30 Prozent von Brevos Kunden sind im E-Commerce oder Retail aktiv und der Markt selbst wächst [Prognosen zufolge](#) stetig weiter. Damit verbunden steigen auch die Ansprüche der Verbraucher:innen, wenn es um eine nahtlose Customer Experience geht. Besonders für Händler:innen, die ihre Waren und Dienstleistungen über mehrere Kanäle vertreiben, wird es immer komplizierter, diesen Erwartungen gerecht zu werden. Brevos neue Commerce Suite unterstützt Händler:innen nun dabei, das Kaufverhalten ihrer Kundschaft über sämtliche Kanäle hinweg einzusehen und zu analysieren. Diese Informationen dienen dann einerseits der Personalisierung von Produktempfehlungen, andererseits auch der Multichannel-Kommunikation – und zwar ganz individuell und auf allen bevorzugten Kanälen.

„Die Retail- und E-Commerce-Branche ist stark umkämpft. Für Händler:innen wird es immer schwieriger, neue Kundschaft anzuziehen und diese langfristig zu halten. Verbraucher:innen erwarten eine Menge, u. a. personalisierte, für sie relevante Inhalte, einen rund um die Uhr aktiven, verlässlichen und professionellen Customer Support und eine nahtlose Customer Experience. Wer dieser Erwartungshaltung nicht entspricht, muss zwangsläufig damit rechnen, dass sich Kund:innen alternativen Anbietern zuwenden“, sagt Maximilian Modl, CEO von Brevo Deutschland.

Mit der neuen Commerce Suite bietet Brevo Offline- und Online-Händler:innen nun eine ganzheitliche Lösung. Die Vorteile der Commerce Suite im Überblick:

- **Volles Potenzial der Kundenbeziehungen ausschöpfen**
 - Über Multichannel-Kampagnen – zum Beispiel via E-Mail, WhatsApp, SMS oder Push-Benachrichtigungen – kann ein breiteres Publikum erreicht und so neue Kund:innen zum Kauf animiert werden.
 - Durch Automatisierungen können Onlineshop-Stöber:innen u. a. an ihre Warenkörbe erinnert, Kaufabbrüche verhindert und Produktempfehlungen versendet werden.
 - Inhalte können zudem auf Basis von Kundendaten personalisiert werden, sodass besonders relevante Artikel vorgeschlagen werden.
- **Kundschaft und Produkte vollumfänglich im Blick behalten**
 - Ab sofort können sämtliche Daten der Offline- und Online-Kund:innen an einem zentralen Ort gesammelt und analysiert werden.
 - Die Integration der Onlineshop-Daten bietet Nutzer:innen eine vollständige Übersicht über individuelle Kaufhistorien.
 - Detaillierte Analysen und nutzerfreundliche Dashboards verraten alles über die Produkt-Performance, wiederkehrende Kund:innen, Kauffrequenz und vieles mehr.
- **Die Customer Experience auf ein neues Level heben**
 - Mit Kunden über ihre präferierten Kanäle interagieren: egal, ob Chat, Social Media oder Telefon
 - Der digitalen Käuferfahrung und Besucher:innen durch direkte und proaktive Interaktion via Live-Chat einen menschlichen Touch verleihen und so den Kaufabschluss beschleunigen
 - Ein Chatbot steht dank vorgefertigter, automatisierter Antworten rund um die Uhr für Fragen zur Verfügung – auch wenn der Customer Support gerade nicht erreichbar ist

Über Brevo

Brevo ist die intuitivste Customer Relationship Management (CRM) Suite, die allen Unternehmen und Non-Profit-Organisationen nachhaltiges Wachstum ermöglicht. Mit Brevo erhalten Unternehmen einen 360°-Einblick in die Customer Journey und können über die Marketing- und Sales-Plattform ihre Kampagnen ganz einfach über E-Mail, SMS, WhatsApp, Chat und vieles mehr ausspielen und steuern. Heute vertrauen über 500.000 Unternehmen - darunter Ebay, H&M, Sodexo, Louis Vuitton, Carrefour und Michelin - auf die zuverlässige Technologie von Brevo, um langfristige Kundenbeziehungen aufzubauen. Im Januar 2023 erreichte Brevo mit einem jährlichen Umsatz von 100 Millionen US-Dollar den begehrten Centaur-Status und beschäftigt weltweit mehr als 800 Mitarbeitende. Der Hauptsitz des Unternehmens befindet sich in Paris. www.brevo.com

Medienkontakt

Marjaneh Ravai
Brevo
Marjaneh.ravai@brevo.com

Hotwire Germany
brevoDE@hotwireglobal.com

General
press@brevo.com