

## **Pressemitteilung zur sofortigen Veröffentlichung**

**Ressorts:** E-Commerce, Startup, Online-Handel, Marketing Lokal: München, Bayern

**Schlagworte:** E-Commerce, Online-Versandhandel, Nachweihnachtszeit, Weihnachtsgeschäft, Marketing, Retargeting, Paketbeilagen, Dominik Romer, Adnysics

Beileger-Marketing in der Nachweihnachtszeit

## **Zweite Umsatzhochphase des Weihnachtsgeschäfts startet jetzt**

**Ab der zweiten Januarwoche lösen Kunden Geschenkgutscheine ein oder verwerten Geldgeschenke – Online-Händler profitieren in dieser „zweiten“ Weihnachtszeit besonders von vorausschauenden Marketing-Aktionen mit hohem Beratungs-Nutzwert.**

**München, 12. Januar 2017** - Die Geschenke sind ausgepackt, die Ente verspeist und der Baum liegt schon auf dem Biomüll. Nach Rekordumsätzen des E-Commerce von 12,3 Milliarden Euro in den Monaten November und Dezember 2016 (Quelle: HDE) ist das Weihnachtsgeschäft für Online-Händler also jetzt vorbei, richtig? Falsch! Der ERP-Lösungsanbieter plentymarkets hat kürzlich die Shop-Daten seiner Kunden (deutsche Online-Händler, die insgesamt einen Außenumsatz von knapp dreieinhalb Milliarden Euro erwirtschaften) aus dem letzten Weihnachtsgeschäft analysiert. Das Ergebnis: Zwar bricht der Umsatz nach dem Weihnachts-Hoch der Feiertage deutlich ein, doch in der zweiten Januarwoche nimmt er noch einmal kräftig Fahrt auf. Diese zweite Umsatzhochphase dauert mindestens bis zur fünften Kalenderwoche des neuen Jahres an. Erst danach sinken die Verkaufszahlen langsam auf das normale Durchschnittsniveau herunter. Das nachweihnachtliche Peak ist leicht zu erklären: Jetzt, da nach Weihnachten und Jahreswechsel wieder Alltag einkehrt, löst die Kundschaft Weihnachts-Gutscheine ein, wandelt Geldgeschenke in Herzenswünsche um oder tauscht hastig Päckchen ein, die bei der Bescherung nicht wie gewünscht ankamen. Pfiffigen Händlern bieten sich also genau jetzt hervorragende Möglichkeiten, diese vielversprechende Zeit zum Abverkauf zu nutzen.

### **Einkaufsberatung und Inspiration schon im Paket**

Den idealen Ansatzpunkt dieses Zweitgeschäfts nach Weihnachten und Neujahr haben Online-Händler idealerweise schon vor dem Fest geschaffen – beispielsweise mit intelligenten Marketing-Aktionen, die auch das nachweihnachtliche Gutscheine- und Umtauschgeschäft abdeckten. Eine Möglichkeit dafür bieten die individuellen Paketbeilagen des Münchner Anbieters Adnysics. Basierend auf dem Surf- und Kaufverhalten der Online-Kunden stellt Adnysics persönliche Produktempfehlungen und individuell angepassten redaktionellen Content als Beilage zusammen. Diese Broschüren eignen sich perfekt als Inspirationsquelle für Ideen, wie Gutscheine- und Geldgeschenke optimal einsetzbar sind, oder in welche Produkte unpassende Geschenke umgetauscht werden können.

„Online-Händler, die im Weihnachtsgeschäft unsere intelligenten Paketbeilagen nutzten, freuen sich jetzt auf ein lukratives Zusatzgeschäft“, bestätigt Adnysics CEO Dominik Romer. „Sie konnten damit ihren Kunden wertvolle Anregungen für Zubehör oder Accessoires geben und sie damit in der umsatzstarken Zeit nach dem Jahreswechsel zurück in ihren Shop locken.“

Schon während durchschnittlicher Umsatzperioden haben die angebotsspezifischen Broschüren eine deutlich größere Relevanz für die Paketempfänger als herkömmliche Beileger. Bis zu 13 Prozent hohe Konversionsraten und einen bis zu 300 Prozent gesteigerten Warenkorbwert bei Wiederbestellern, als der Shop-Durchschnitt, verzeichnen Adnysics-Kunden. Dieser Effekt verstärkt sich nochmals in der aktuellen Umsatzhochphase, wenn die Kunden, dank den individuell abgestimmten Informationen, schon unterm Baum genau wissen, wofür sie Omas Geldumschlag nach dem Fest einsetzen werden.

**zugehöriges Bildmaterial:** <http://bit.ly/2jioxil>

**Pressekontakt adnymics GmbH**

für weiterführende Materialien sowie Interview- und Terminanfragen:

**Florian Klötzler**

Public Relations

Tel.: +49 (0)89 2154 691 32

E-Mail: [f.kloetzler@adnymics.com](mailto:f.kloetzler@adnymics.com)

adnymics GmbH

Dachauer Straße 15a

80335 München

**Über die adnymics GmbH**

Das Münchener Start-up Adnymics wurde Ende 2014 gegründet und bietet ein Produktionssystem zur Herstellung von intelligenten Paketbeilagen für den Online-Versandhandel. Das All-in-One-System "Target Packaging" analysiert Kauf- und Surfverhalten von Online-Käufern, generiert daraus ideale Produktangebote und druckt diese als hochwertige Paketbeilagen. Die individualisierten Broschüren werden just-in-time direkt beim Versandhändler produziert und können anschließend dem Paket mit der bestellten Ware beigelegt und an den Kunden verschickt werden. Durch die Kundenansprache mit gezielten Produktvorschlägen wird nicht nur die Kundenbindung erhöht, sondern auch Wiederkaufraten und Umsätze gesteigert. Mit "Target Conversion" können Werbetreibende in diesen Beilagern zielgerichtet Print-Anzeigen buchen.

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