

## Geschenkidee.de

So sorgten die personalisierten Empfehlungen von Segmentify für einen Umsatzbeitrag von 16,5 % für Geschenkidee

### Überblick

Geschenkidee wurde 2012 gegründet und ist Deutschlands größter Online-Geschenkshop und in den 12 größten europäischen Ländern verfügbar. Geschenkidee ist bekannt für seine kreativen Geschenkangebote, egal ob Sie auf der Suche nach etwas Großem, Kleinem, Lustigem oder Originellem sind.

Geschenkidee hat über 1.000 Geschenke mit einem Ziel zusammengetragen: es ihren Kunden so einfach wie möglich zu machen, die perfekte Überraschung zu finden und für unvergessliche Geschenk-Momente zu sorgen. Während die Kunden auf der Suche nach dem idealen Geschenk sind, stehen die Kundenberater von Geschenkidee rund um die Uhr für den Online-Support zur Verfügung.

### Ziele & Herausforderungen

Jemandem ein Geschenk zu kaufen, kann eine Herausforderung darstellen. Man muss die Person gut kennen, das Glück haben, etwas Passendes zu finden, und den Kauf abschließen, ohne irgendwelche zweifelnden Gedanken zu haben. Geschenkidee war sich dieser Herausforderung bewusst und bot bereits eine breite Palette an Artikeln an, um seinen Kunden so viele Optionen wie möglich anzubieten.

Die Kunden von Geschenkidee besuchen die Website jedoch oftmals ohne viele Ideen zu haben, was sie kaufen sollen. Infolgedessen **durchsuchten zahlreiche Besucher die Produkte, wurden jedoch nicht zu kaufenden Kunden.**

Geschenkidee erkannte, dass das Angebot von 20.000 einzigartigen Artikeln es den Kunden noch schwerer macht, die endgültige Kaufentscheidung zu treffen. Um ihren Kunden die Entscheidung für ein Produkt zu erleichtern, benötigte Geschenkidee eine Personalisierungsmaschine vor Ort, um richtige Kaufempfehlungen abgeben zu können.

# 3.5x

Konvertierungsrate

# 10%

Höherer AOV

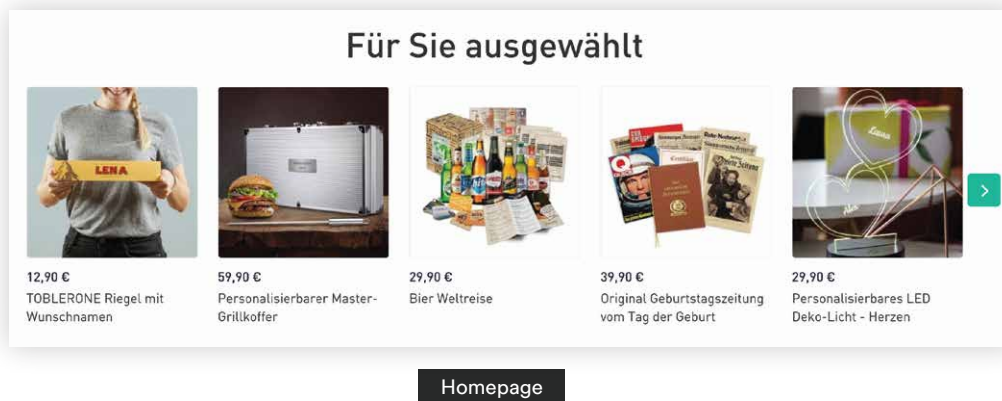
“

Segmentify macht es uns möglich, uns auf den Kern unseres Geschäfts zu fokussieren und unsere Kunden bei der Auswahl der richtigen Geschenke zu unterstützen. Die einfache Integration und der engagierte Support haben uns dabei geholfen, unseren Kunden mehr Wert zu bieten.

Mitch Vanderlinden  
Leiter der Entwicklung

”

Die Schwierigkeit bestand darin, diese Personalisierung auf den 12 länderspezifischen Websites von Geschenkidee widerspiegeln zu lassen, die jeweils in 12 unterschiedlichen Sprachen betrieben werden. Jede Website musste eine einheitliche Personalisierung, Preisgestaltung und Produktverfügbarkeit anbieten. Alles musste nahtlos integriert und gut ausgerichtet sein, um ein Kundenerlebnis ohne Unterbrechungen auf der Website zu gewährleisten.



## Die Lösungen von Segmentify

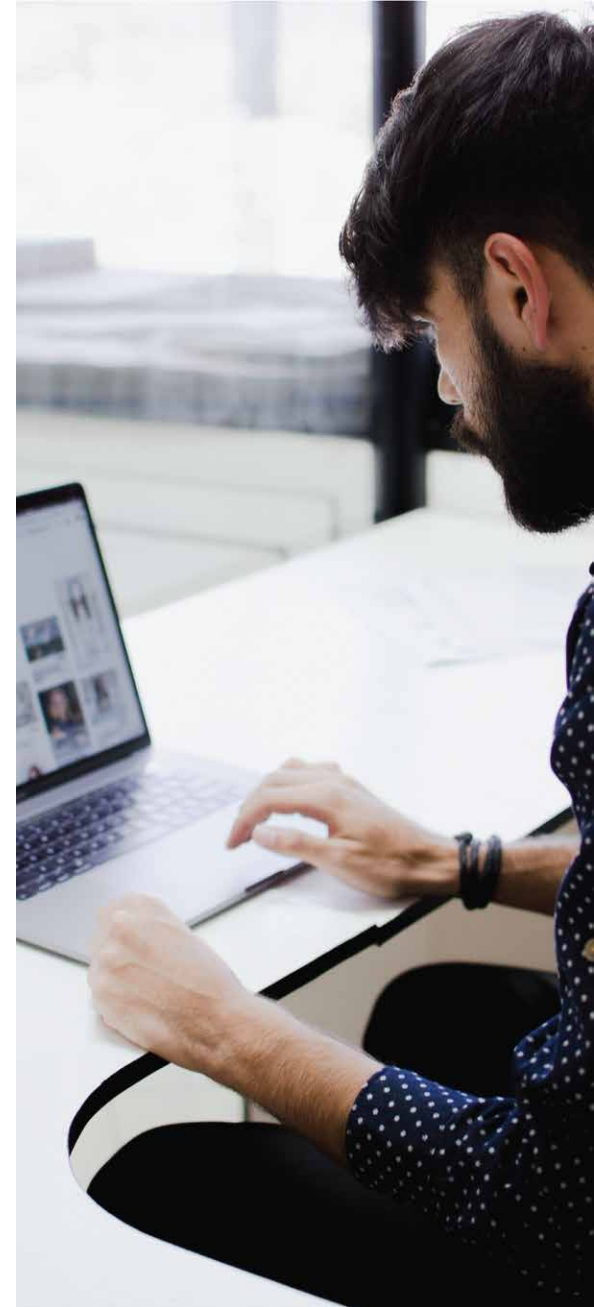
Jede der Geschenkidee Websites in unterschiedlichen Ländern verfügt über ihre eigenen Kundengruppen mit ausgeprägtem Kundenverhalten. Infolgedessen wird jede der 12 unterschiedlichen Websites sowie ihre Besucher individuell analysiert, um die am besten geeignete Lösung anzubieten.

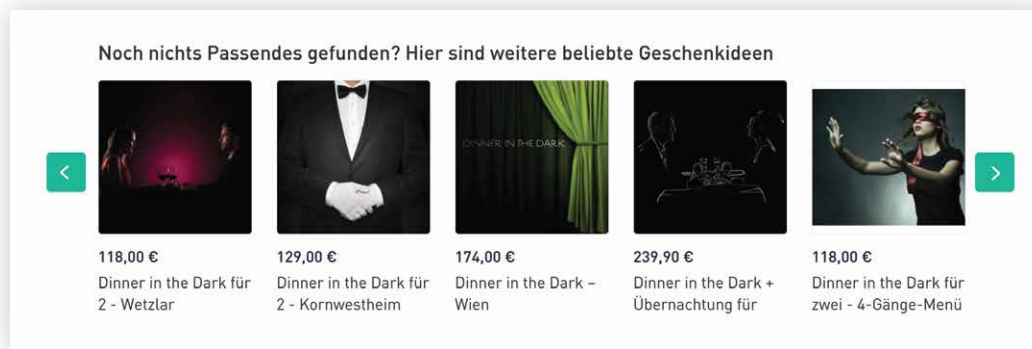
Im Anschluss an die Analyse des Kundenverhaltens wird mit jeder Website ein **Live-XML-Feed** verwendet, um die **Live-Nachverfolgung des Datenflusses zu gewährleisten** und die **Synchronisation** zwischen den Plattformen Segmentify und Geschenkidee zu ermöglichen.

Von der Startseite bis hin zur Erfolgsseite sind **17 Personalisierungs-Tools** sowie **8 unterschiedliche Algorithmen in die gesamte Plattform** eingebettet, um den Kunden die passendsten Empfehlungen zu liefern.

Es war zudem wichtig, ein reaktionsschnelles Mobil- und Desktop-Design zu entwickeln, um die Personalisierung sinnvoller zu gestalten. Deshalb haben wir ein **Widget mit horizontalem Bildlauf für mobile Standorte** und einen **vertikalen Bereich für den Desktop** verwendet, um für Konsistenz zu sorgen und dem Kunden eine verbesserte Benutzerfreundlichkeit zu bieten.

Des Weiteren haben wir auch **unterschiedliche Algorithmen getestet, um den effektivsten** für die Benutzer zu bestimmen.





Kategorieseite

## Das Ergebnis

### Erleben Sie die Möglichkeiten personalisierter Empfehlungen!

**5**  
Tage bis zur Live-Schaltung

Dank des engagierten technischen Supports von Segmentify dauerte es lediglich 5 Tage, bis sämtliche Personalisierungsbereiche auf 12 unterschiedlichen Websites in 12 Ländern eingebettet waren.

Die personalisierten Kundenempfehlungen von Segmentify trugen zu einer 3,5-mal höheren Konversionsrate im Vergleich zu nicht analysierten Benutzern bei.

**3.5x**  
Konvertierungsrate

**10%**  
höherer AOV

Der AOV-Wert der Benutzer, die auf personalisierte Empfehlungen geklickt haben, war um 10% höher als der der Benutzer, die nicht auf sie geklickt haben.

Mithilfe des von Segmentify entwickelten personalisierten Empfehlungs-Tools auf Basis von KI stieg der Umsatz von Geschenkidee.de um 16,5% an.

**+16.5%**  
Umsatz

Zusätzlich zu den leistungsstarken und schnellen Ergebnissen war Geschenkidee vom technischen Support von Segmentify und dessen Bereitschaft, proaktiv und flexibel bei der Entwicklung einzigartiger Lösungen zu sein, begeistert.

