

# SALESmanago launcht Personalisierungs-Powertool zur Umsatzsteigerung im eCommerce-Bereich

---

*Das KI-gesteuerte Marketingtool soll dem Wunsch der Vermarkter nach mehr Personalisierung gerecht werden*

BERLIN, GERMANY, January 15, 2025 /EINPresswire.com/ -- [SALESmanago](#), Europas führende Customer-Engagement-Plattform mit über 3.000 Kunden, bringt heute ein neues Marketing-Powertool auf den Markt: den [Recommendation Architect](#). Mit diesem lassen sich auf Basis von Kundeninteraktionen und -präferenzen ganz einfach personalisierte Kaufempfehlungen erstellen.

Das Tool wurde als Antwort auf Kundenfeedback sowie die sich rasant entfaltende eCommerce-Landschaft entwickelt und ermöglicht es Marketingspezialisten, individuelle Produktempfehlungen auszustellen, welche die Kundenbindung, die Arbeitseffizienz sowie das Umsatzwachstum steigern.

Von SALESmanago zum Black Friday 2024 erhobene Daten belegen ebenfalls die Notwendigkeit einer verstärkten Personalisierung im Marketing, wobei individuell zugeschnittene Strategien eine 19%-ige Steigerung der Interaktionen über alle digitalen Kanäle hinweg sowie einen 11%-igen Anstieg des durchschnittlichen Produktbestellwerts bewirkten. Der Recommendation Architect wurde geschaffen, um Produktempfehlungen zu unterstützen und die Kaufentscheidungen der Kunden zu beeinflussen sowie flexible Szenarien erstellen zu können, um diverse Geschäftsziele zu verfolgen.

Der Recommendation Architect wird in 2025 vom SALESmanago-Team weiterentwickelt, um noch tiefere Kundeneinblicke liefern zu können, die es Marketerern ermöglichen, ein noch besseres Verständnis des Kundenverhaltens zu erlangen sowie Empfehlungen sortieren und verfeinern zu können.

Die Beta-Version des Recommendation Architect wurde bereits von Rebecca Gesmundo, Digital Marketing Strategist bei Borgione, ausgiebig getestet: „Der Recommendation Architect hat sich als äußerst funktional und effektiv erwiesen. Die Möglichkeit, mehrere Szenarien mit flexiblen Regeln zu erstellen, hat unsere Prozesse beschleunigt und unsere Personalisierungsstrategien deutlich verbessert.“

Ebenso bestätigte das Team von Empik Foto die gesteigerte Arbeitseffizienz: „Durch die Erstellung detaillierter Szenarien konnten wir die Empfehlungen auf die Kundenbedürfnisse zuschneiden, was zu einer erheblichen Zeitersparnis und einer verbesserten Kampagneneffizienz führte. Dank der intuitiven Schnittstelle erfolgte die Implementierung mühelos“, so Daria Arkabuz, Expertin für Direktmarketing bei Empik Foto.

Dariusz Knopiński, VP of Product Management bei SALESmanago, kommentierte: „Die fragmentierte MarTech-Landschaft hat die Personalisierung unnötig komplex gemacht. Der Recommendation Architect vereinfacht diese Herausforderung und ermöglicht es eCommerce-Teams, personalisierte Erlebnisse mit Leichtigkeit, Geschwindigkeit und maximaler Effizienz zu liefern. Es ist ein intelligenter und effektiver Weg, um das Unternehmenswachstum voranzutreiben, und es ist großartig, bereits jetzt die positive Resonanz der ersten europäischen eCommerce-Kunden zu sehen.“

Der Recommendation Architect ist Teil einer umfassenden Strategie von SALESmanago, die darauf abzielt, die Abhängigkeit von fragmentierten MarTech-Punktlösungen zu beenden und einen integrierten Ansatz für die Personalisierung zu bieten.

Leah Jones  
CommsCo  
ljones@thecommsco.com

---

This press release can be viewed online at: <https://www.einpresswire.com/article/776923899>

EIN Presswire's priority is source transparency. We do not allow opaque clients, and our editors try to be careful about weeding out false and misleading content. As a user, if you see something we have missed, please do bring it to our attention. Your help is welcome. EIN Presswire, Everyone's Internet News Presswire™, tries to define some of the boundaries that are reasonable in today's world. Please see our Editorial Guidelines for more information.

© 1995-2025 Newsmatics Inc. All Right Reserved.