

Presseinformation, 04. Februar 2020

Digitale Kundenbindung mit Mehrwert für KMUs: “hello again” gewinnt den Rudolf-Trauner-Preis

Kundenbindungs-Spezialist hello again gewinnt den Rudolf-Trauner-Preis für die Forschungszusammenarbeit mit der FH Hagenberg. Mit den Fördermittel hilft hello again Klein- und Mittelbetriebe jetzt im digitalen Kundenbindungsmarkt gegen Großkonzerne antreten.

Pasching/Linz. hello again hat sich zum Ziel gesetzt digitale Kundenbindung auch für KMUs bereitzustellen. Die Kundenbindungs-Apps von hello again erscheinen im individuellen Design des jeweiligen Kunden und machen Schluss mit unpersönlicher Massenkommunikation. Jetzt wurde das Projekt "KIMIKU - KI-basierte Modellierung und Interaktive Visualisierung von Kundenbindungsfaktoren für KMU´s" mit dem Rudolf-Trauner-Preis ausgezeichnet.

Vorbildwirkung im KMU-Sektor

Kundenbindungssysteme werden üblicherweise im Enterprise-Segment betrieben und sind mit erheblichem personellen Aufwand und aufwändigen Kampagnen verbunden. Während große Unternehmen dabei auf beträchtliche Ressourcen zurückgreifen können, ist dies bei Klein- und Mittelbetriebe oft nicht der Fall. Das Projekt “KIMIKU” trägt dazu bei, genau diese große Nische mit einer hochgradig automatisierten, KI-unterstützten und leicht anpassbaren, benutzerfreundlichen Softwarelösung zu unterstützen.

Kern dieses Projektes ist die technologische Entwicklung eines Verfahren, dass Daten über Unternehmen hinweg bündelt, um bessere Analysen bereitzustellen, als das für einen einzelnen Kunden der Fall wäre. “Wir sind durch dieses Verfahren im Stande z.B. zu Erkennen wie der Intervall bei Friseurbesuchen ist und können den Kunden rechtzeitig aufmerksam machen, einen Termin zu vereinbaren. Wir sind auch in der Lage Mittagsmenü-Liebhaber zu identifizieren und können somit nur diesen Kunden den Menüplan für die kommende Woche automatisiert auf ihr Smartphone senden.“ erklärt CEO & Founder, Franz Tretter. “Diese gewonnenen Erkenntnisse, helfen den Klein- und Mittelbetrieben die individuelle Kommunikation mit dem Endkunden zu verbessern.”

Die direkte und individuelle Kommunikation mit den Konsumenten ist eines der wichtigsten Elemente in der digitalen Kundenbindung. Je individueller und personalisierter die Nachricht auf den Konsumenten zugeschnitten wird, desto eher fühlt sich der Konsument angesprochen und kommt wieder zurück ins Geschäft. “So sichern und steigern wir langfristig den Umsatz unserer Kunden.”, so der Gründer von hello again.

Beeindruckendes Projekt

hello again hat sich zum Ziel gesetzt, alle Instrumente, die bisher vorwiegend großen Unternehmen vorbehalten waren, KMU´s zugänglich zu machen. Durch dieses Projekt kann hello again Kunden aus dem KMU-Sektor noch besser betreuen. Sie liefern kleineren Unternehmen Vorteile, die zuvor aufgrund der Datenmenge nur den großen Unternehmen vorbehalten waren. KMU's bekommen somit die Chance mit Großunternehmen auch im Bereich des digitalen Marketings "konkurrieren" zu können.

Facts & Figures

Die hello again GmbH ist ein Joint Venture der Gründer von Runtastic und Szene1. hello again verfügt über mehr als 13 Jahre Erfahrung im Bereich Community-Aufbau und mobiler Softwareentwicklung, sowie langjährige Erfahrung zum Thema IT-Sicherheit und Kundenanforderungen im Handel.

Bereits 2013 wurden erste Projekte in Richtung digitaler Kundenkarte über berührungslose Kundenbindungskarten realisiert. Weitere Entwicklungsschritte folgten durch die Integration digitaler Kundenbindungskarten in bestehende Apps einiger Kunden. Danach die Expansion auf mittlerweile mehr als 200 zufriedene Kunden, darunter auch zahlreiche Kunden aus dem Handel.

CEO und Gründer von hello again ist Ing. Franz Tretter, MSc. Mit technischem Background aus der HTL Steyr und einem Master in Online Media Marketing auf der FH in Krems wurden die Grundlagen für seine digitale unternehmerische Tätigkeit gelegt. Tretter war 13 Jahre CEO der Szene 1 GmbH und Direktor der Szene1 New Media AG. Für Runtastic war Tretter als Product Manager im Einsatz. Mit hello again bietet er nun maßgeschneiderte Loyalty-Apps mit automatisiertem Customer Loyalty Management für den B2B Markt an.

Leser-Kontakt:

hello again GmbH
Randlstraße 18a
4061 Pasching
T +43 5 991
hello@helloagain.at | www.helloagain.at

Presse-Kontakt:

Ing. Franz Tretter, MSc
franz.tretter@helloagain.at
0699/1132 1021