

Pressemitteilung

DXP-Lösung schafft einziartige, relevante Kundenerlebnisse

BloomReach geht strategische Partnerschaft mit SAP Hybris ein

Mountain View/Amsterdam, 04. April 2018 +++ BloomReach, Marktführer im Bereich Digital Experience (www.bloomreach.com), ist eine strategische Partnerschaft mit SAP Hybris eingegangen. Im Rahmen der gemeinsamen Geschäftsbeziehung hat BloomReach eine [Experience- & Personalization-Lösung](#) entwickelt, die ab sofort im [SAP App Center](#), dem digitalen Marktplatz für SAP-Partnerprodukte, zur Verfügung steht. Durch die eigens für die Integration mit der SAP Hybris Commerce-Software entwickelten Lösung BloomReach Experience & Personalization schafft das Unternehmen relevante digitale Kundenerlebnisse.

Einzigartige Customer Experience

Durch die Integration von BloomReach Experience & Personalization mit SAP Hybris Commerce gelingt es Unternehmen, ihren Kunden einzigartige und relevante digitale Erlebnisse an allen Touchpoints zu bieten. Bei der BloomReach-Lösung für SAP Hybris Commerce handelt es sich um eine Erweiterung der BloomReach Digital Experience Platform (DXP), die sich problemlos in die SAP Hybris Commerce-Umgebung integrieren lässt. Die BloomReach DXP ist eine radikal offene, vielseitige und intelligente Lösung, bestehend aus den Tools BloomReach Experience (Marktführer im Gartner Magic Quadrant for Web Content Management 2017¹) und der KI-getriebenen BloomReach Personalization. In seinem Magic Quadrant for Digital Experience Platforms 2018² hat Gartner BloomReach als Visionär eingestuft.

Neue Standards setzen

„Die Verfügbarkeit einer Experience- und Personalization-Lösung für Anwender, die sowohl unsere DXP als auch SAP Hybris Commerce nutzen, ermöglicht es Unternehmen, neue Standards zu setzen, wenn es um die Interaktion mit ihren Kunden geht“, sagt Raj De Datta, CEO und Co-Founder von BloomReach. „Durch die Kombination von relevantem Content und 1-zu-1-personalisiertem E-Commerce können

¹ Gartner, Inc. "Magic Quadrant for Web Content Management", by Mick MacComascaigh, Jim Murphy, 26. Juli 2017.

² Gartner, Inc. "Magic Quadrant for Digital Experience Platforms", by Jim Murphy, Gene Phifer, Gavin Tay, and Mike Lowndes, 17. Januar 2018

wir Unternehmen in die Lage versetzen, eine persönliche Beziehung zu ihren Kunden aufzubauen. Das führt letztlich zu höheren Umsätzen und einer stärkeren Kundenbindung.“

Unterstützung durch Entwicklungspartner

„Mit dieser Lösung können Kunden, die SAP Hybris Commerce nutzen, viel schneller von den führenden BloomReach Experience- und Personalisierungsprodukten profitieren“, sagt Paul Lynch, Managing Director und Assistant Vice President bei LiveArea EMEA, einem globalen Commerce-Dienstleister. LiveArea hat BloomReach als SAP Hybris Gold Certified Partner bei der Entwicklung der SAP Hybris Commerce-Erweiterung unterstützt. „Es freut uns besonders, dass die BloomReach-Erweiterung nun im SAP App Center verfügbar ist“, fügt Lynch hinzu.

Unter folgendem Link steht ein Demo-Video der BloomReach DXP for SAP Hybris zur Verfügung: <https://www.youtube.com/watch?v=24qlhtU2f3o>.

Über BloomReach

BloomReach, mit Hauptsitz in Mountain View, Kalifornien (USA) ist Marktführer im Bereich personalisierter Digital Experience. Ziel des Unternehmens ist, jedem Nutzer eine optimale Customer Experience zu bieten und Anwender bei der Steigerung ihrer Konversionsraten wirkungsvoll zu unterstützen. Applikationen für Content Management, Site-Search, Site-Management, SEO-Optimierung und rollenbasierte Analysen runden das Portfolio von BloomReach ab.

Seit der Gründung im Jahr 2009 hat das Unternehmen ein beeindruckendes Umsatz- und Marktwachstum im Bereich E-Commerce erzielt. Mit der Übernahme des CMS-Spezialisten Hippo im Oktober 2016 erweiterte BloomReach sein Lösungsportfolio, um die Personalisierung von Webseiten mittels Datenanalyse und der Verarbeitung von Informationen aus dem gesamten Internet auf ein neues Niveau zu bringen. Der Zusammenschluss beider Unternehmen resultiert in dem Angebot einer weltweit einzigartigen Digital Experience Plattform. Mithilfe von Daten und intelligenten Algorithmen können Unternehmen aus jeder Branche weltweit personalisierte Digital Experiences kreieren. Zu den namhaften Referenzkunden von BloomReach gehören neben Carhartt WIP, Edeka Nord, dem FC Bayern München, der 1&1 Internet AG und Provinzial auch Randstad, Toys“R“us und Weleda.