

Pressemitteilung

Online-Event: Nick Barber von Forrester und Jesus Alberto von Carrefour über den Stand der B2C Commerce Experience in Europa

München und Mountain View, 16. Juni 2020 +++ [Bloomreach](#), the leader in commerce experience™, präsentiert gemeinsam mit seinem Implementierungspartner Mindcurv die neue Studie „The State of Commerce Experience“. Diese hat Forrester Consulting im Auftrag von Bloomreach durchgeführt. Bei dem kostenfreien virtuellen Live-Event am Mittwoch, dem 17. Juni 2020, um 15.00 Uhr liegt der Fokus auf dem B2C-Handel in Europa. Gastredner sind Nick Barber, Senior Analyst Application Development & Delivery bei Forrester, und Jesus Alberto, Director eCommerce Technical Development bei Carrefour, eine der größten Hypermarkt- und Supermarktketten der Welt. Unter dem folgenden Link können sich Interessierte zu dem Online-Event anmelden: <https://www.bloomreach.com/en/resources/webinars/the-state-of-commerce-experience-b2c-in-europe.html>.

Forrester hat im März und April 2020 in mehreren Ländern Verbraucher und Unternehmen zu ihren aktuellen Erfahrungen im Onlinehandel befragt. Die Studie zeigt, wie tiefgreifend die Covid-19-Krise den B2C-Handel verändert hat. So haben etwa 50 Prozent der Kunden seit den pandemiebedingten Beschränkungen des öffentlichen Lebens Produkte im Internet bestellt, die sie vorher noch nie online gekauft haben. Mehr als 90 Prozent haben stationäre Geschäfte gemieden und möglichst viel online eingekauft. Das virtuelle Live-Event bietet einen Überblick über die weiteren Ergebnisse und wertvolle Handlungsempfehlungen. Marken und Händler erhalten eine Entscheidungshilfe, um sich im wandelnden Marktumfeld zu orientieren und mittel- bis langfristige Strategien festzulegen. Die am 9. Juni 2020 veröffentlichte Studie ist hier kostenfrei verfügbar: <https://bit.ly/TheStateofCommerceExperience>. Eine deutschsprachige Version des Studienberichts folgt in Kürze unter <https://bit.ly/TheStateofCommerceExperienceDACH>.

Die richtigen Prioritäten setzen

„Die Studie ist von zentraler Relevanz für jedes Unternehmen, das jetzt versucht, zu priorisieren, was für seine Kunden wichtig ist. Sie ist auch relevant für Unternehmen, die erfahren wollen, was ihre Mitbewerber tun werden. Zudem erhalten die Teilnehmer einen Ausblick, wie sich die Covid-19-Krise langfristig auf den eCommerce auswirken wird“, sagt Brian Walker, Chief Strategy Officer bei Bloomreach. „Die wertvollen

Einsichten der Studie können Unternehmen entscheidend dabei helfen, ihre aktuellen Herausforderungen zu meistern und für die Zeit danach zu planen.“

Über Nick Barber

Als Senior Analyst bei Forrester Consulting betreut Nick Barber Fachleute im Bereich Anwendungsentwicklung und -bereitstellung (Application Development & Delivery, ADD). Seine Spezialgebiete sind Videotechnologien, Digital Asset Management im Kontext der Customer Experience sowie Personalisierung. Im Videobereich befasst er sich mit Online-Videoplattformen für Vertrieb und Marketing sowie Unternehmens-Videotechnologie für Mitarbeiterschulung und Employee Experience. Ein weiterer Schwerpunkt von Nick Barber ist das Digital Asset Management (DAM), das für Unternehmen zu einer Schlüsseltechnologie geworden ist, seit sie deutlich mehr Rich-Media-Inhalte wie etwa Bilder, Videos und 3D-Assets produzieren. Im Bereich Personalisierung beschäftigt sich Barber mit den Fragen, wie personalisierte Kundenerfahrungen an der Schnittstelle von Daten und Inhalten wirken und wie künstliche Intelligenz unser Verständnis von Content erweitert.

Über Mindcurv

2019 von Bloomreach als „Newcomer Partner of the Year“ nominiert, hilft Mindcurv seinen Kunden, ihr digitales Geschäft, die Customer Experience und entsprechende Technologien zu überdenken. So entstehen nachhaltige und verantwortungsvolle Lösungen für eine digitale Welt. Mit seinem Ensemble aus zukunftsfähiger Technologie, agilen Prozessen und talentierten Mitarbeitern setzt Mindcurv eine umfassende Palette an Dienstleistungen um – von digitalen Lösungen über Cloud-Infrastruktur bis hin zu Managed Services. Das Team von mehr als 250 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern mit 18 Nationalitäten betreut Kunden auf der ganzen Welt. Weitere Informationen finden Sie unter mindcurv.com.

Über Bloomreach

Bloomreach (www.bloomreach.com) ist der führende Anbieter im Bereich Commerce Experience. Die Lösung von Bloomreach heißt brX: die einzige Digital Experience-Plattform, die speziell für Marken, Händler und B2B-Unternehmen entwickelt wurde, die ihre Umsätze steigern und jedem ihrer Kunden ein erstklassiges, personalisiertes digitales Einkaufserlebnis bieten wollen. Als flexible, API-basierte Next Generation-Plattform vereint brX Content Management-Funktionalitäten mit KI-unterstützten Features für Online-Suche, Promotion und Personalisierung. Zu den weltweit mehr als 300 Kunden von Bloomreach zählen der FC Bayern München, Marks & Spencer, Neiman Marcus, Puma und Staples. Bloomreach verfügt über ein globales Netzwerk an zertifizierten Partnern und marktführenden Commerce-Plattformen. Weitere Informationen finden Interessierte auf der Website Bloomreach.com und auf Twitter unter [@Bloomreach_tm](https://twitter.com/Bloomreach_tm).

Kontakt:

Bloomreach, Inc.
Alison Minaglia
Pioneer Way 82
Mountain View, CA 94041
USA
Tel. +1 9179023404
alison.minaglia@bloomreach.com
www.bloomreach.com

Möller Horcher Public Relations GmbH
Carolin Fricke
Ludwigstraße 74
63067 Offenbach
Deutschland
Tel. +49 (0)69-809096-53
carolin.fricke@moeller-horcher.de
www.moeller-horcher.de