

GS1 Solution Partner Sales-Pitch

Das online Beratungserlebnis menschlich gestalten.

Philipp Rutz, Gründer & Geschäftsführer OKOMO 27. September 2022



der Online-Besucher:innen fühlt sich ausreichend beraten?



30%

der Online-Besucher:innen fühlt sich ausreichend beraten.



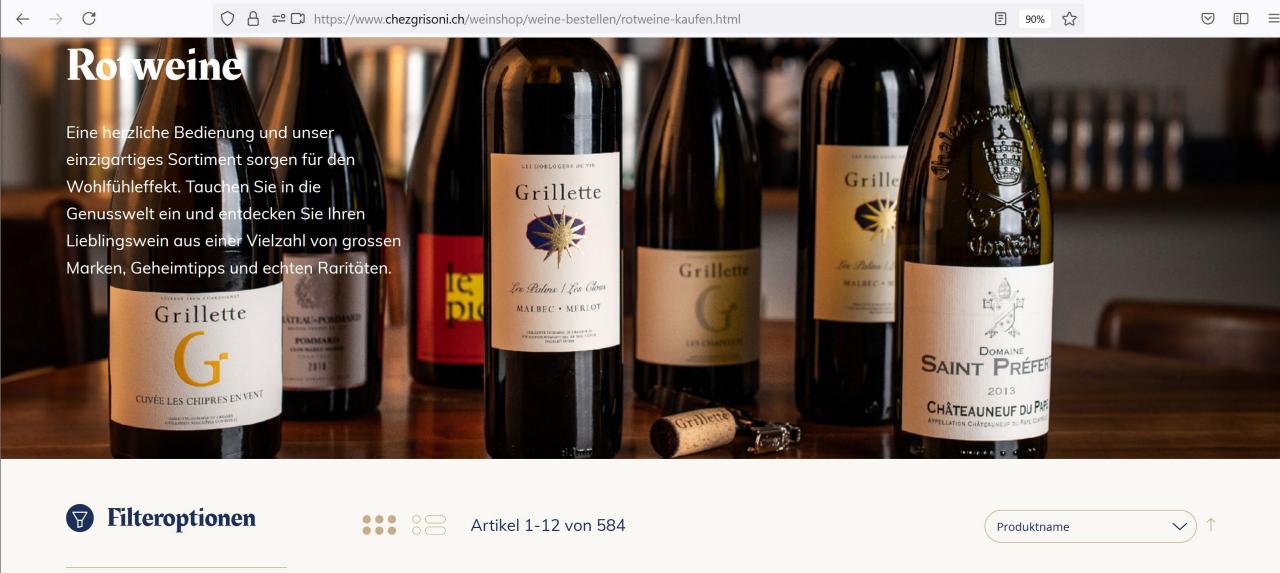
Durch. Konversionsrate Online 1-4%



OKOMO







Weintyp +
Land +
Region +

Trauba







Sommelier Beratung per Video?











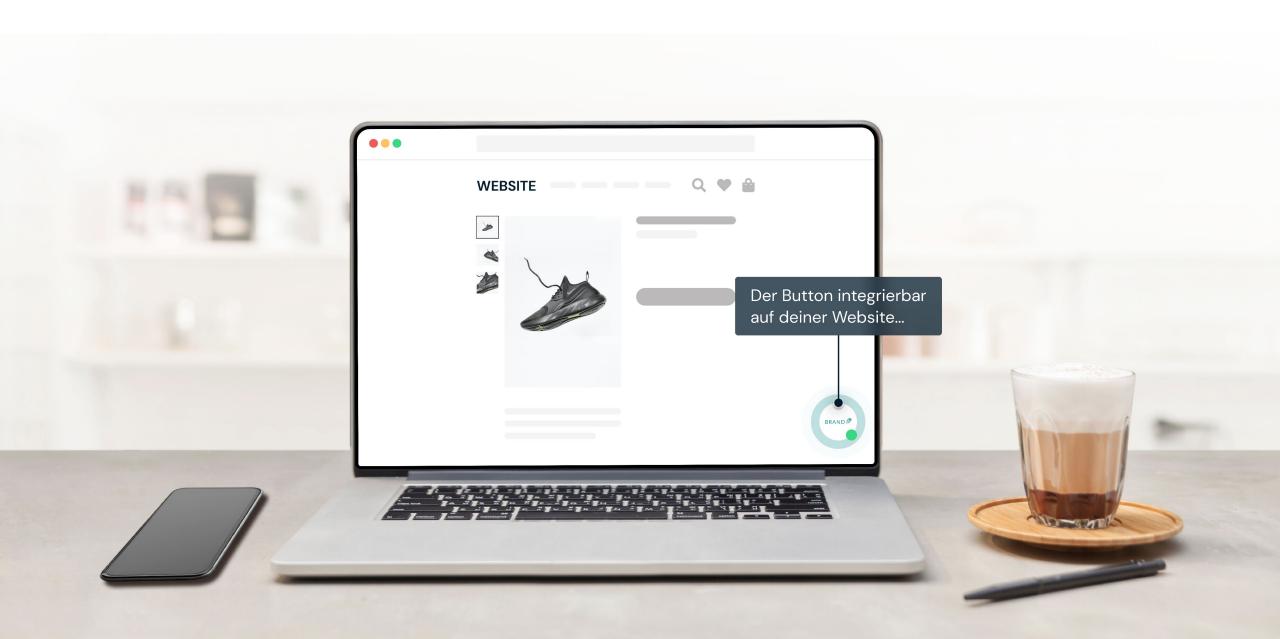




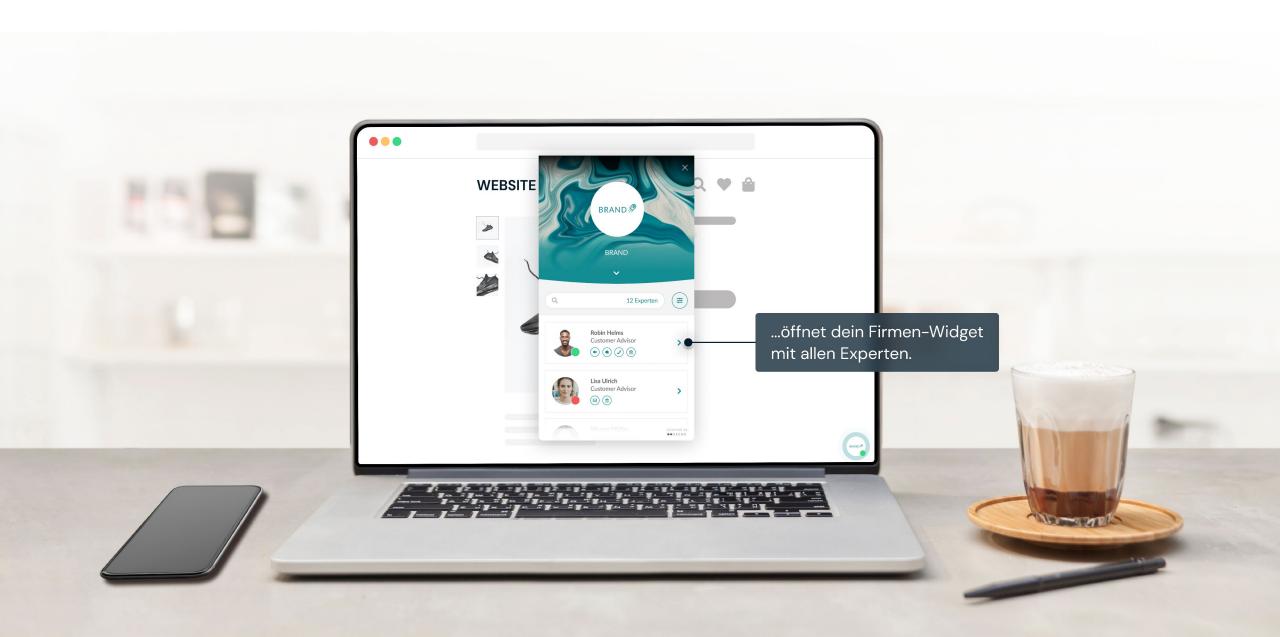


MacBook Pro

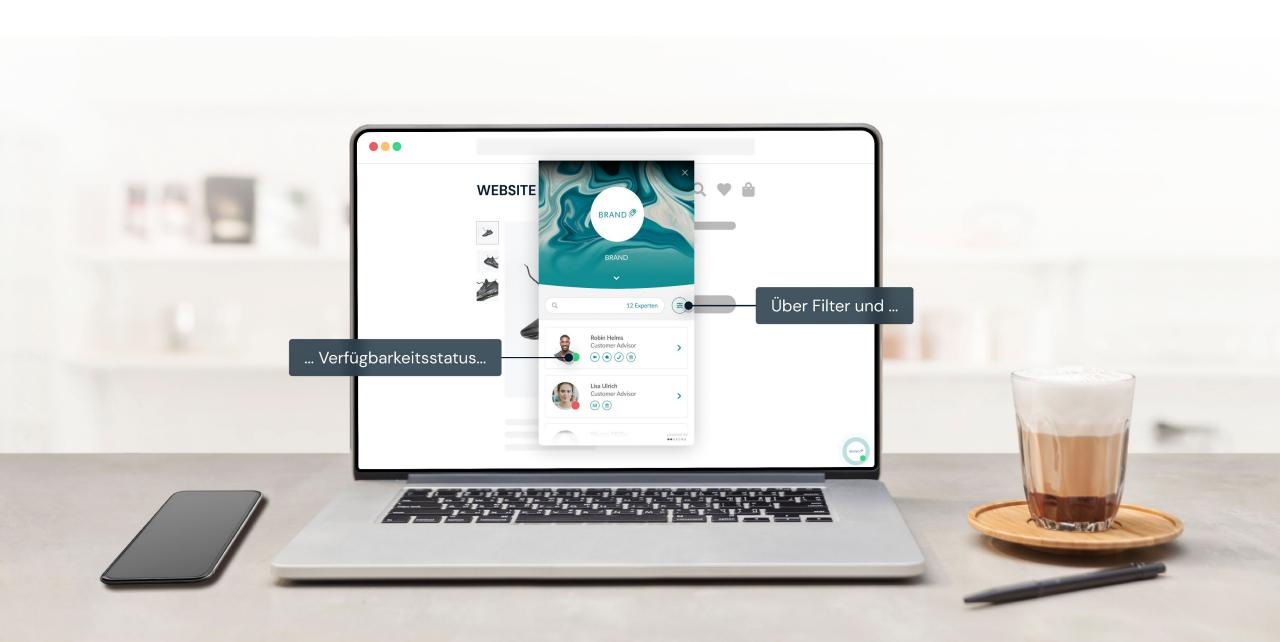




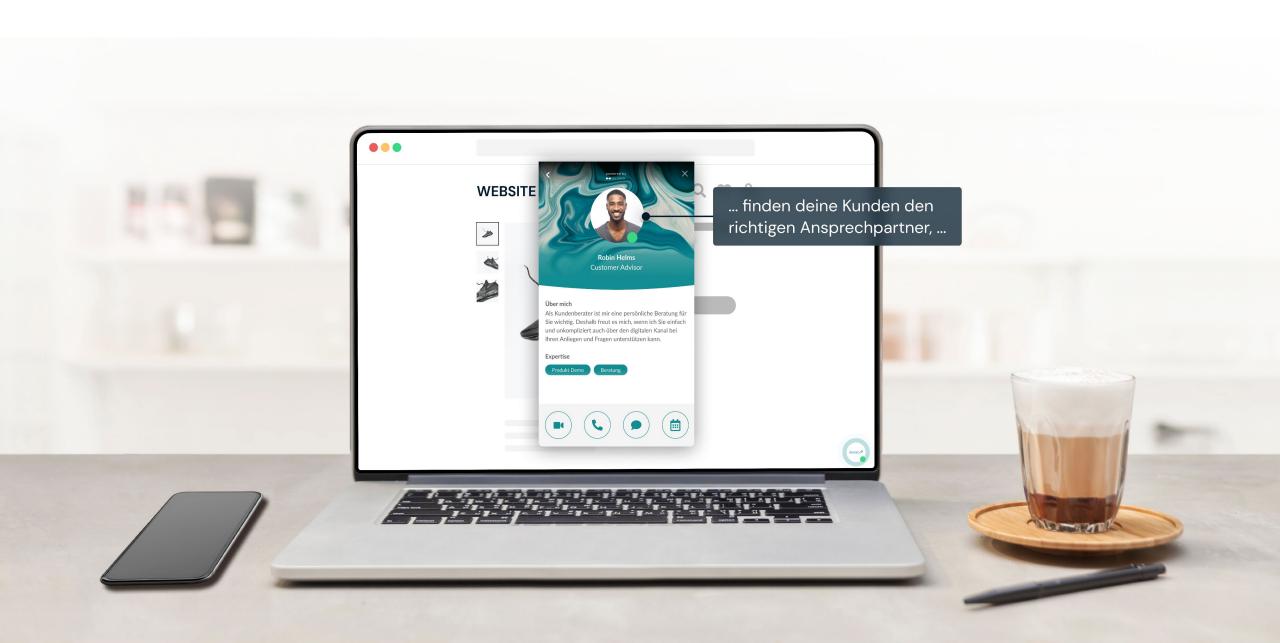


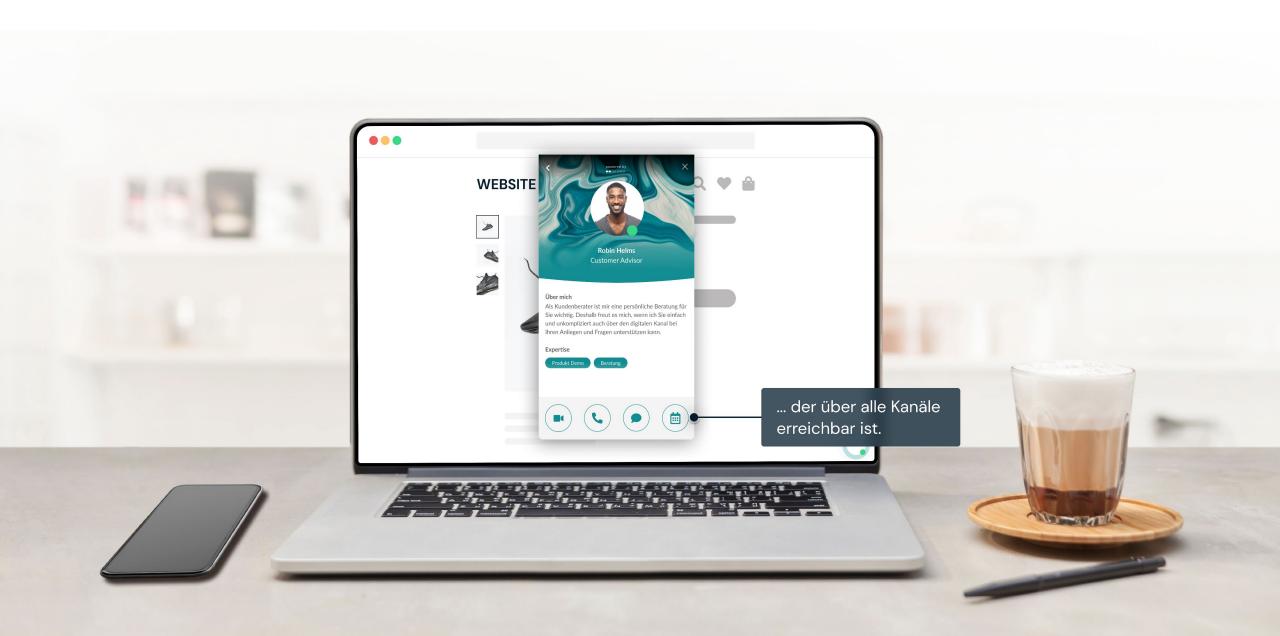




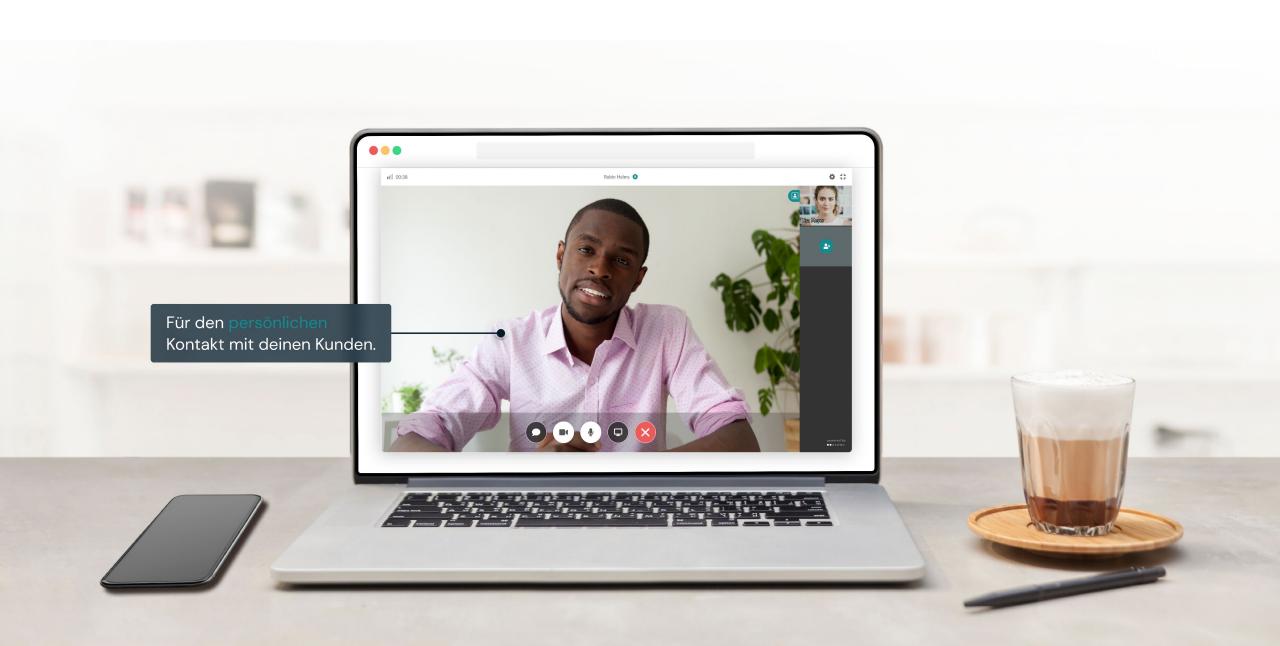




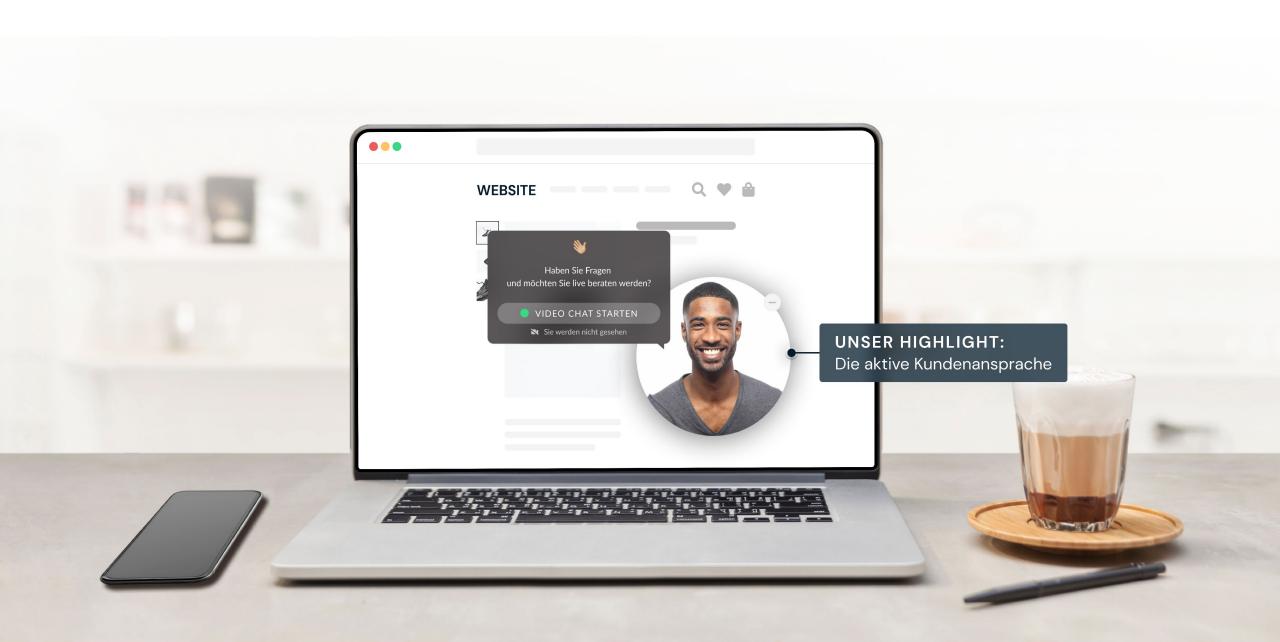




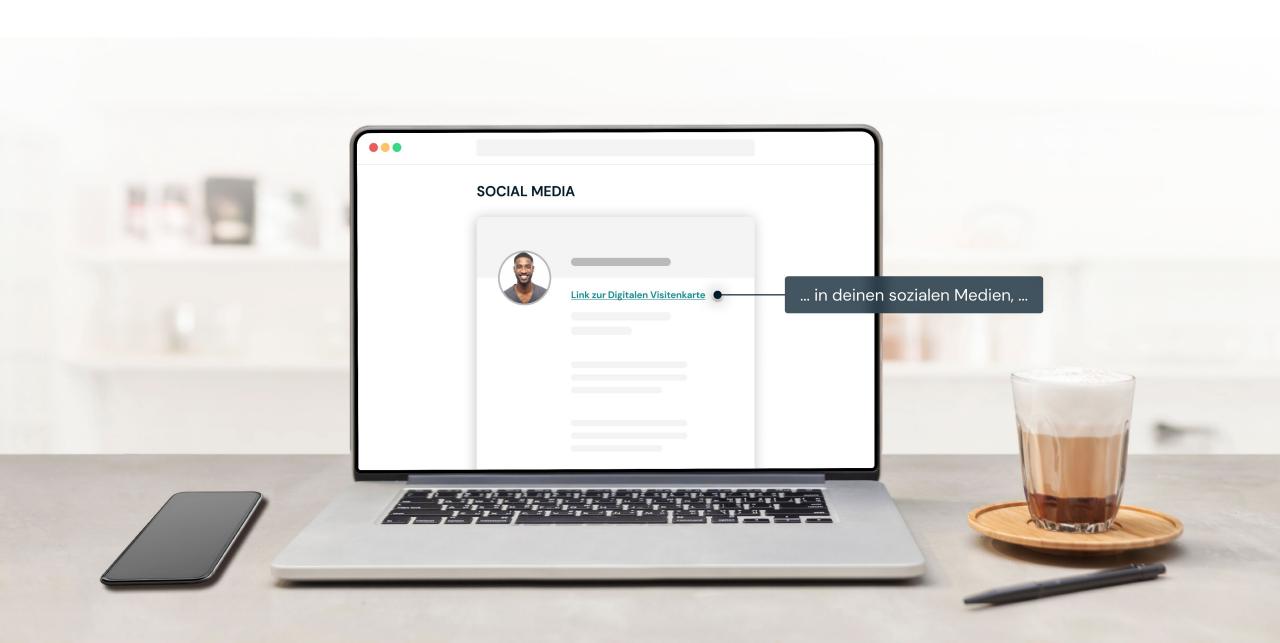




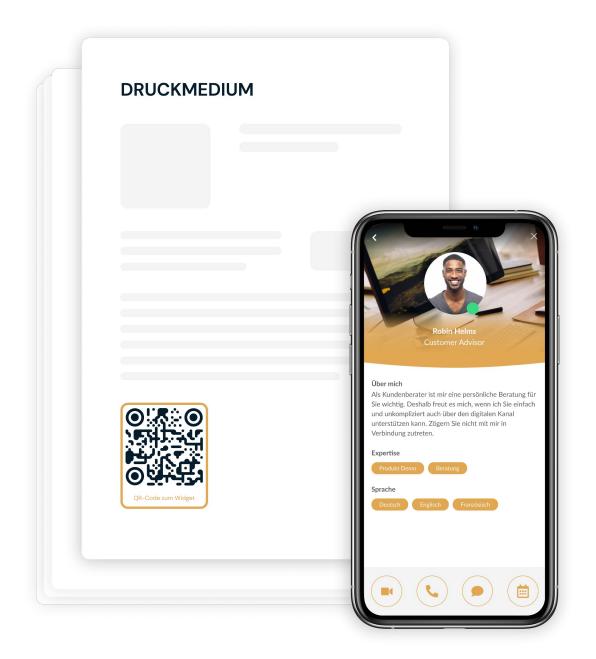












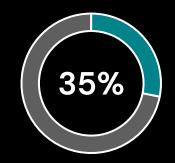




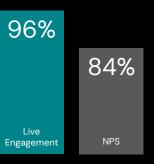






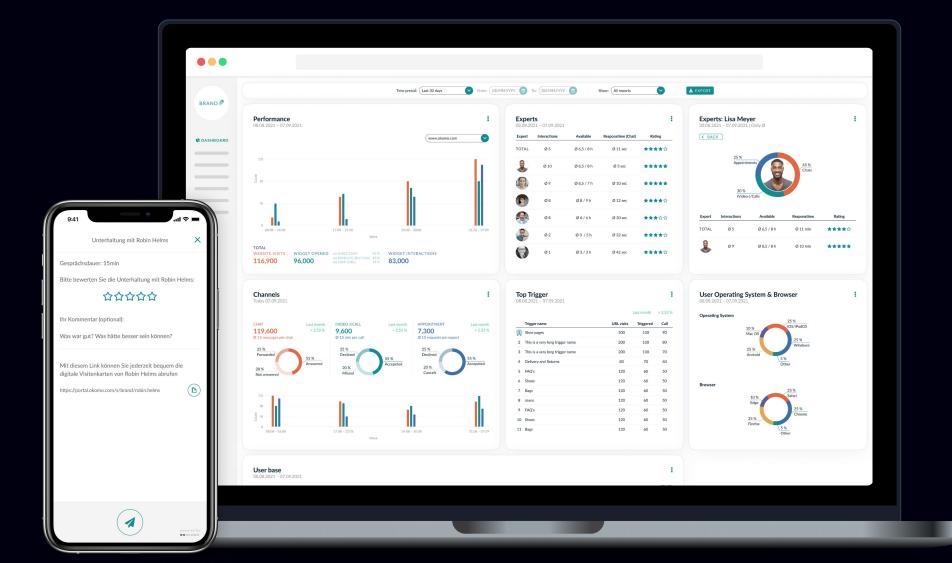






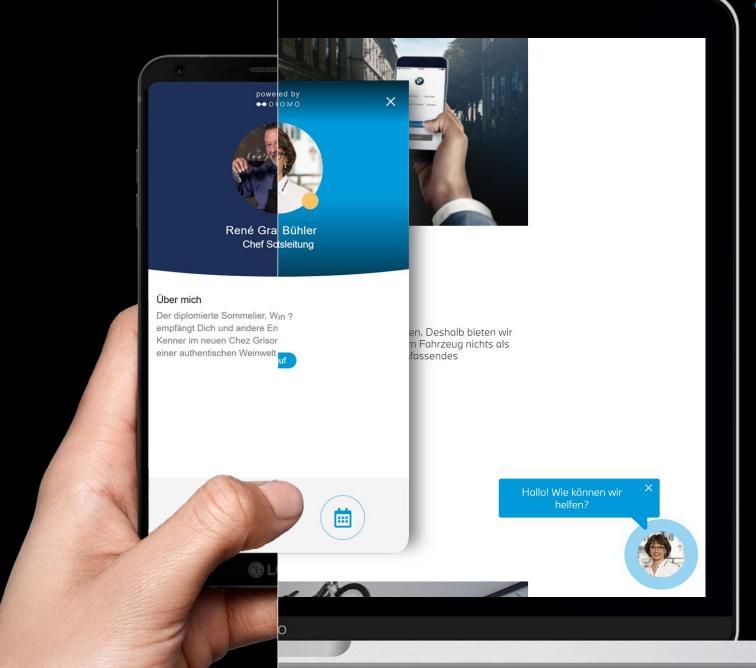
Verbesserung der Konversions-Raten und Reduzierung der Abwanderungsrate Grössere
Warenkörbe
durch Up- und
Cross-Selling

Steigerung von Aufträgen und Umsatz Verbesserung der Zufriedenheit der Kunden und höhere Markenwahrnehmung



OKOMO

schafft
persönliche &
authentische
BeratungsElebnisse
online.





Kunden kaufen nicht von Unternehmen, Menschen kaufen von Menschen.

OKOMO