



GK AIR Personalization für BADER

Passgenaue
Empfehlungen
für Qualitäts-
produkte
erreichen hohe
Kundenresonanz



Herausforderung

Steigerung der Empfehlungsqualität und damit Akzeptanz bei den Kunden

Ideale Platzierung der Empfehlungsflächen in den Onlineshops und Newslettern

Steigerung der Klickraten und des Umsatzes

Lösung

Analyse des Kundenverhaltens in Echtzeit in Onlineshop und Newsletter

Automatisiertes Ausspielen von Produktempfehlungen in Echtzeit in Onlineshop und Newsletter

Optimales Platzieren der Empfehlungsflächen im Hinblick auf Customer Journey

Ergebnis

Steigerung der Empfehlungsqualität und der Kundenresonanz in den Onlineshops

Steigerung der Klickraten in den Newslettern und Verringerung des manuellen Aufwands

Im Ergebnis eine Steigerung des Umsatzes aus Empfehlungen im Vergleich zur bisherigen Empfehlungslösung

Der KI-Service Personalization spielt relevante Produktempfehlungen im Onlineshop und Newsletter aus und verbessert die Shopping-Experience für BADER-Kunden

BADER steht für Qualitätsprodukte in den Segmenten Mode, Wohnen und Leben. Seit über 90 Jahren überzeugt der B2C-Händler seine Kunden mit ausgewählten Produkten. Neben dem klassischen Versandkatalog erreicht BADER seine Kunden über den Onlineshop und verschiedene Newsletter. Um seinen Kunden hier ein individuelles Einkaufserlebnis zu bieten, setzt das Unternehmen auf die Künstliche Intelligenz (KI) der GK Artificial Intelligence for Retail AG im Onlineshop und Newsletter.

„Der KI-Service Personalization hat uns überzeugt. Unsere Kunden lassen sich sehr gut durch die in Echtzeit berechneten Produktempfehlungen inspirieren. Das spiegelt sich sowohl in den Klickraten der Empfehlungen im Onlineshop und Newsletter als auch in den Umsatzzahlen wider.“

Laura Bader, Prokuristin und Leiterin Marketing E-Commerce

Solution

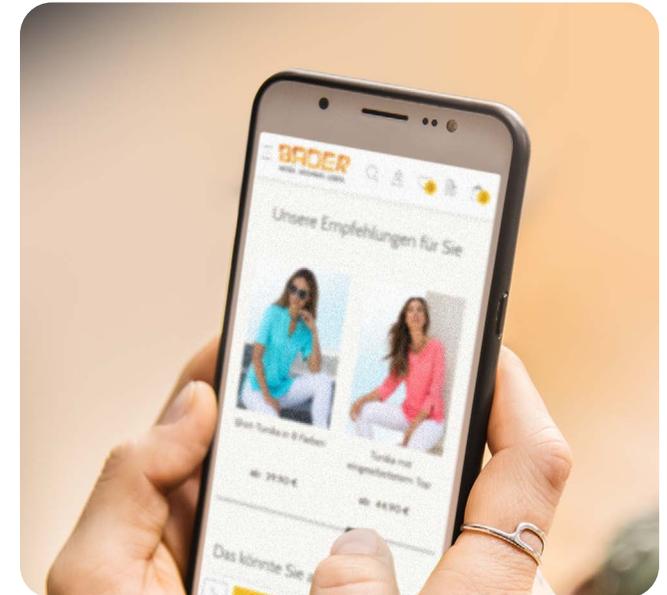
Solution

Die Herausforderung

Das Ziel von BADER lag darin, durch eine bessere Empfehlungsqualität den Traffic im Onlineshop zu steigern und einen höheren Umsatz über die ausgespielten Produktempfehlungen zu erzielen. Durch den höheren Personalisierungsgrad sollte gleichzeitig die Kundenbindung gestärkt werden. Deshalb entschied sich das Unternehmen, die KI-Lösung GK AIR Personalization und das Add-On Newsletter zu testen und die Reaktionen der Kunden auszuwerten.

Die Lösung

BADER setzte bis dato keine KI-basierte Lösung für die Personalisierung im Onlineshop ein. In einem viermonatigen PoC testete das Unternehmen die KI-Lösung gegen das vorhandene Empfehlungssystem. Die KI-Lösung analysiert die Interessen der Kunden auf Basis aktueller Verhaltensdaten und historischer Transaktionsdaten. Selbstlernende Algorithmen passen ihre Reaktionen in Echtzeit an das Verhalten der Kunden an. Die ausgespielten Produktempfehlungen der KI-Lösung erreichten im Ergebnis eine höhere Resonanz bei den Besuchern als die Vergleichsgruppe. So fiel die Entscheidung, den KI-Service Personalization und das Add-On Newsletter langfristig innerhalb der BADER-Gruppe zu integrieren.



Um die personalisierten Flächen im Onlineshop und Newsletter in Hinblick der Customer Journey ideal zu platzieren, steht der B2C-Händler BADER im regelmäßigen Austausch mit dem GK AIR Projektteam.



Das Ergebnis

Durch diese Optimierung konnte BADER weitere zufriedene Kunden im Onlineshop generieren. Durch die Verbesserung der Qualität der Empfehlungen und die optimale Einbindung personalisierter Flächen im Onlineshop und Newsletter verzeichnet der B2C-Händler einen höheren Traffic und höhere Klickraten. Der Umsatz aus Empfehlungen konnte durch den Einsatz der KI-Lösung signifikant gesteigert werden.

„Durch die gute Zusammenarbeit mit dem GK AIR Projektteam erhalten wir zudem wesentliche Impulse für die ideale Platzierung der personalisierten Flächen sowie in Hinblick einer gelungenen Customer Journey.“

Laura Bader, Prokuristin und Leiterin Marketing E-Commerce

GK Software SE

Waldstraße 7

08261 Schöneck

Germany

P +49 37464 84 - 0

F +49 37464 84 - 15

info@gk-software.com

www.gk-software.com



© 2025 GK Software SE or a GK Software affiliate company. All rights reserved.

No part of this publication may be reproduced or transmitted in any form or for any purpose without the express permission of GK Software SE. The information contained herein may be changed without prior notice.

Some software products marketed by GK Software SE and its distributors contain proprietary software components of other software vendors. National product specifications may vary.

These materials are provided by GK Software SE and its affiliated companies ("GK Software Group") for informational purposes only, without representation or warranty of any kind, and GK Software Group shall not be liable for errors or omissions with respect to the materials. The only warranties for GK Software Group products and services are those that are set forth in the express warranty statements accompanying such products and services, if any. Nothing herein should be construed as constituting an additional warranty.

GK Software and other GK Software products and services mentioned herein as well as their respective logos are trademarks or registered trademarks of GK Software SE in Germany and other countries.