

simplr bei Amazon: pfiffiger Vertriebscoup von blau direkt



4 Mai, 2016

Ab sofort findet sich die Kunden-App simplr auch im Amazon Shop. Damit gelingt der durch blau direkt bekannt gemachten Kunden-App von allen durch Maklerpools veröffentlichten Apps nun als erstes der Sprung in den Vertrieb des amerikanischen Handelskonzerns.

Bislang wurde die App ausschließlich durch Google und Apple in ihren jeweiligen Stores distribuiert. Seit der Aufnahme in den Amazon Shop lässt sich die App nun auch auf den „Kindle Fire“-Tablets des Handelskonzerns installieren. „Die Entscheidung Amazons ermöglicht es nicht nur mehr Kunden die App zu nutzen, sondern macht es vor allem Maklern leichter“, erläutert Oliver Pradetto, Geschäftsführer des Maklerpools blau direkt und weiter: „Amazon subventioniert seine hauseigenen Tablets extrem. Sie eignen sich hervorragend als Präsentationswerkzeug im Kundengespräch. Damit lassen sich nicht nur Vergleiche präsentieren, sondern ab sofort auch die Vorteile der Kunden-App demonstrieren.“

Kindle Fire läuft mit einem Android-Betriebssystem, ist aber von Haus völlig in die Amazon-Welt eingebunden. Google-Dienste lassen sich zwar installieren, aber nur auf Umwegen. Das Tablet gewährt also erst einmal nur den Zugriff auf den Amazon-Shop. Die Absatzzahlen sind zwar nicht so

hoch wie gewünscht – allerdings bricht der Tablet-Markt insgesamt ein wenig ein. Weltweit wurden allerdings im 4. Quartal 2015 5 Millionen Fire-Tablets verkauft.

Mit der Aufnahme der simplr-App in den Amazon Shop will blau direkt den Absatz seiner Kunden-App weiter ausbauen. Der neue Coup könnte für blau direkt gerade bei größeren Maklern und Vertrieben einen bedeutenden strategischen Wert haben. Während beispielsweise das günstigste Tablet von Apple ab 300 Euro aufwärts kostet, sind Fire-Tablets von Amazon bereits ab 59,- Euro zu haben. Für einen Vertrieb ergeben sich damit allein aus den Anschaffungskosten der Hardware enorme Einsparpotenziale.

Das Kalkül der Lübecker geht jedoch noch weiter. Seit geraumer Zeit hat der Maklerpool seine App-Strategie darauf ausgerichtet, durch die Fernsehwerbung der FinTechs angelockte Interessenten abzufangen und seinen Maklern zuzuführen. Mehr als 4.000 Kunden habe man auf diesem Weg bereits eingesammelt, lässt der Pool verlauten. Sucht ein durch einen Werbespot animierter Fire-Nutzer die App der Onlinemakler-FinTechs bisher vergeblich, so wird ihm als Alternative künftig simplr im Amazon Shop angezeigt. Den Maklerpartnern von blau direkt könnte das einige tausend weitere geschenkte Kunden einbringen.

Bild: (1) © Robert Kneschke / fotolia.com (2) simplr