

PRESSEMITTEILUNG

Dealkompass.de bringt Ordnung in die Schnäppchenwelt

- **Alle Deals von allen Anbietern auf einer Seite**
- **Kategorisierung nach Interessen und Städten – so erhält der Nutzer nur die Deals, die ihn interessieren**
- **Keine Email-Flut mehr – jeden Tag nur eine personalisierte Email**

Bonn, 16. September 2011 - Dealkompass.de bringt durch sein neuartiges Konzept Ordnung in die schnell wachsende Welt der Online-Gutscheine und Deals und profitiert somit von der zunehmenden Begeisterung der Verbraucher für Online-Gutscheine, Rabatte und Deals.

Dealportale wie Groupon erfreuen sich einer immer größer werdenden Beliebtheit. Und täglich werden sowohl Angebot als auch Nachfrage an Online-Rabatten größer: Vom Restaurantbesuch über Wellnessangebote bis hin zum Freizeitvergnügen, es gibt kaum noch Branchen und Bereiche die nicht mit Rabatten von bis zu 80% auf Kundencatchment gehen. Ebenso rasant wie der Markt für Gutscheine wuchs auch die Zahl der Anbieter: Neben den größeren Portalen wie Groupon, DailyDeal und Promozebra gibt es nun auch eine Reihe kleinerer, spezialisierter Anbieter wie z.B. Biodeals. Für den Verbraucher ist dies klar von Vorteil, sind die möglichen Ersparnisse doch enorm. Der Nachteil: Das Angebot ist riesig und aufgrund der wachsenden Anzahl an Dealportalen kaum mehr zu überschauen.

Dealkompass.de setzt genau hier an: Auf dem Portal www.dealkompass.de werden die Deals aller Anbieter gesammelt, nach Städten sortiert und in Kategorien aufgeteilt. Nutzer müssen nur noch ihre Interessen und ihre präferierten Städte angeben und schon wird aus der lästigen Suche nach möglichen Deals ein personalisiertes Shoppingvergnügen. Neben der Suchfunktion und der intuitiv gestalteten Webseite haben Nutzer die Möglichkeit einen kostenlosen Newsletter zu abonnieren. Bei der Bestellung des Newsletters geben Abonnenten einmal ihre Präferenzen und Städte an und erhalten anschließend jeden Morgen ihren persönlichen Newsletter. Kategorien und Präferenzen können hierbei ständig angepasst werden. Die E-Mail-Flut ist damit beseitigt.

„Wir lieben Deals. Wir wollen, dass sich unsere Nutzer auf den Spaß am Shoppen konzentrieren können. Dealkompass.de macht das möglich: Wir bringen Ordnung in den Deal-Dschungel und sparen jedem Nutzer somit Zeit und Geld“, sagt Pascal Meyer, Mitbegründer von Dealkompass.de.

###

Pressekontakt:

Jan Hiesserich
+49 (0)160 6855 127
jan@dealkompass.de

--- Nächste Seite: *Wie funktioniert Dealkompass.de?* ---

Wie funktioniert Dealkompass.de?

Die Deutschen Couponing Portale (z.B. Groupon, DailyDeal, Promozebra etc.) machen einen hervorragenden Job und lancieren täglich eine Flut von attraktiven lokalen Gutscheinen. Bei so vielen Deals ist es aber schwierig, die Übersicht zu behalten. Deshalb sammeln, analysieren und kategorisieren wir von Dealkompass.de täglich alle neuen Deals. Anschließend hat jeder Nutzer drei Möglichkeiten, um bequem von unserer Vorarbeit zu profitieren:



Newsletter: Nur noch eine personalisierte Email! Nutzer tragen ihre Interessen und präferierten

Städte ein und wir sorgen dafür, dass unsere Abonnenten aus der Deal-Flut nur die Angebote bekommen, die sie auch wirklich interessieren – frei Haus und natürlich kostenlos! Selbstredend behandeln wir alle Email-Adressen streng vertraulich und es erfolgt keine

Weitergabe an Dritte!

Karte: Die intuitiv gestaltete Webseite ermöglicht es dem Nutzer auch einfach direkt auf die Stadt seiner Wahl zu klicken oder den Zoomfaktor mit den +/- Schaltern auf seine Region zu fokussieren. Schon sieht man, welche Deals es in der Umgebung gibt. Klickt man anschließend das jeweilige Kategoriensymbol in der Karte, erfährt man sofort mehr über den Deal.



Suche: Wenn man es ganz schnell will kann man auch einfach die einzigartige Suchfunktion nutzen. Stichwort eingeben, und schon werden dem Nutzer alle Deals angezeigt, die dem Stichwort entsprechen. Probieren Sie es einfach aus, wir haben jeweils ein paar hundert Deals online!

Dealkompass.de macht Spaß und spart Dir Zeit, Geld und Nerven!