

Neue Wachstumsfelder mit KI, Daten und Services

Der HP Store Schweiz ist der offizielle Onlineshop von HP. Zum Sortiment gehören Laptops, Desktop-PCs, Drucker, Monitore, Zubehör und Verbrauchsmaterialien sowie ausgewählte Services und Care Packs. Country Manager André Ihnenfeld gibt Auskunft über Wachstumschancen und Marktbearbeitungsstrategien.



André Ihnenfeld,
Country Manager,
HP Store Schweiz.

Sie analysieren Kaufverhalten und Markttrends und helfen dabei, vorauszusehen, wann Kundinnen und Kunden kaufbereit sind oder ein Absprungrisiko besteht. So lassen sich Angebote gezielt zum richtigen Zeitpunkt platzieren und Kundenbeziehungen langfristig stärken. Wichtig ist zudem eine fundierte Customer Intelligence. Dafür werden Daten aus dem CRM, aus Webanalysen sowie aus externen Quellen wie Profondia zusammengeführt. So können Zielgruppen präzise segmentiert und Kampagnen passgenau ausgerichtet werden. Im E-Commerce setzt HP zusätzlich auf KI-gestützte Personalisierung, etwa durch individuelle Produktempfehlungen, dynamische Landingpages oder personalisiertes E-Mail-Marketing, was die Conversion-Rate um bis zu 150 Prozent erhöhen kann. Gemäss einer Studie erwarten 78 Prozent der Konsumenten heute personalisierte Erlebnisse. Shops mit Personalisierung erzielen bis zu 40 Prozent mehr Umsatz. Ergänzt wird dieser Ansatz durch datengetriebene Marketing-Tools wie Google Analytics 4, programmatische Werbeformen und Customer-Data-Plattformen. Sie liefern Echtzeit-Einblicke zur Steuerung von Kampagnen und zum effizienten Budgeteinsatz. Schliesslich fliessen auch externe Markt- und Wettbewerbsdaten von IDC oder GfK in die Marktbearbeitung ein. Sie dienen als Grundlage für eine strategische Preisgestaltung, die Weiterentwicklung des Portfolios und gezielte Investitionen in Wachstumsfelder wie KI-PCs, Gaming oder Serviceangebote.



In welchen Bereichen sehen Sie die grössten Wachstumschancen?

André Ihnenfeld: HP Schweiz sieht derzeit mehrere klare Wachstumsfelder. Ein Schwerpunkt liegt auf hochwertigen PCs und neuen, KI-gestützten Geräten, die besonders für KMUs attraktiv sind. Gleichzeitig baut HP sein Serviceangebot aus, etwa mit zusätzlichen Schutz- und Supportleistungen sowie individuell abgestimmten KMU-Arbeitsplatzlösungen. Weitere Chancen ergeben sich im Gaming- und Zubehörbereich. Auch der Bildungsmarkt gewinnt an Bedeutung, vor allem durch Kooperationen mit Hochschulen und gezielte Angebote für Studierende. Ergänzend investiert HP in einen optimierten Onlineeinkauf und eine bessere Kundenansprache sowie in effizientere Logistiklösungen, um schneller zu liefern und Kosten zu senken.



PROFONDIA AG

Bernstrasse 55
8952 Schlieren
+41 44 701 81 11
info@profondia.com
profondia.com



Die Success
Story finden Sie
auch online
it-markt.ch

Was sind für Sie die wichtigsten Instrumente für eine effiziente Marktbearbeitung?

Herzstück ist eine zentrale CRM-Plattform, in der sämtliche Kundendaten gebündelt werden. Sie ermöglicht es, die gesamte Customer Journey nachvollziehbar abzubilden. Auf dieser Basis können personalisierte Angebote und Kampagnen umgesetzt werden. Ein weiterer wichtiger Baustein sind Predictive-Analytics- und KI-Lösungen.

Warum haben Sie sich entschieden, auf die Dienstleistungen von Profondia zurückzugreifen?

Wir haben uns für Profondia entschieden, weil deren hochwertige und verlässliche Datenqualität uns ermöglicht, potenzielle neue HP-Kunden gezielt in der Schweiz zu identifizieren und präzise zu akquirieren. So steigern wir die Effizienz unserer Marktbearbeitung und erhöhen die Erfolgsquote bei der Neukundengewinnung im KMU-Segment.

Konnten durch die Zusammenarbeit mit Profondia konkrete Resultate erzielt werden?

Absolut. Als HP Store sind wir dank der Auswertung der Profondia-Daten in der Lage, Kundenprofile gezielt anzureichern und frühzeitig Abwanderungsrisiken zu erkennen. Vor allem können wir Marktbearbeitungen für die wichtigsten und grössten 10 000 Schweizer Unternehmen proaktiv und dynamisch steuern – inklusive zeitgerechter Marketing-Automatisierungen. Das stärkt die Kundenbindung spürbar und nachhaltig.