

## MEDIENINFORMATION

### **Kenshoos neue Infinity Suite: Zielgruppengenaues Marketing nach Maß**

*Kenshoo stellt neue Softwarelösung vor und erweitert Produktangebot auf Mobile Advertising*

**München (3. März 2015)** – Pünktlich zum [Mobile World Congress](#) in Barcelona launcht Kenshoo ([www.kenshoo.com](http://www.kenshoo.com)) die neue [Kenshoo Infinity Suite](#). Damit macht das Unternehmen den nächsten Schritt auf seinem Weg vom Entwickler erstklassiger technologischer Werbelösungen zum Anbieter einer ganzheitlicher Enterprise-Marketingsoftware. Die Kenshoo Infinity Suite unterstützt internationale Unternehmen dabei, den Customer Lifetime Value durch Suchmaschinenwerbung, Social Media Advertising, Mobile Advertising und Display Advertising zu maximieren.

„Seit der Gründung von Kenshoo geben wir werbetreibenden Unternehmen die passenden Lösungen für die größten Marketingherausforderungen an die Hand“, erklärt Yoav Izhar-Prato, Mitgründer und CEO von Kenshoo. „Heute besteht die größte Schwierigkeit für Werbetreibende darin, ihre wichtigsten Zielgruppen über alle Kanäle hinweg geräteübergreifend mit einem hochwertigen Angebot zu erreichen. Die Kenshoo Infinity Suite ist ganz klar auf Mobile Advertising ausgerichtet. Sie vereint all unsere Erfahrung in einer einzigen Lösung und erreicht so maximale Performance.“

Kenshoos Fokus liegt mittlerweile auch auf Mobile Advertising. Die Softwarelösungen von Kenshoo helfen Werbetreibenden dabei, ihre Investitionen bei internationalen Anbietern von Mobile Advertising wie beispielsweise Google, Yahoo, Bing, Facebook und Twitter zu optimieren. Im September 2014 übernahm [Kenshoo Adquant](#), eine der führenden Plattformen für Werbetreibende für die Bereiche mobile Apps und Gaming. Dank der Partnerschaft mit [AppNexus](#), einem Technologieunternehmen, das Handelslösungen anbietet und Marktplätze für Internetwerbung unterstützt, können die Kunden von Kenshoo heute Suchmaschinen- und Social Media-Daten direkt auf Mobilgeräten und In-App-Werbung einsetzen – ganz einfach durch Exchanges wie MoPub und Nexage sowie weitere ausgewählte Inventar-Quellen.

„Die Kenshoo Infinity Suite zeigt deutlich, wie wichtig die Kontrolle durch Dritte ist. CRM als richtungsweisendes Marketinginstrument bietet eine Basis und Verwertungsquelle für unabhängige Plattformen“, erläutert Ted Krantz, Chief Revenue Officer bei Kenshoo. „Jetzt haben Marketing-Führungskräfte endlich die Möglichkeit, sich ein umfassendes Kundenbild zu verschaffen und ihre Investitionen somit zu maximieren. Es ist entscheidend, unverfälschte Ergebnisse zu erhalten und diese bis zur Konversion zu nutzen. Im Interesse der Werbetreibenden kann ein einziger Kanal nicht als aussagekräftiges Medium dienen.“



Kenshoo unterstützt aktuell digitale Marketingkampagnen in über 190 Ländern und generiert damit einen Jahresumsatz von fast 350 Milliarden US-Dollar Umsatz für seine Kunden. Kenshoo verfügt über langjährigen Erfahrung in der Suchmaschinen- und Social Media-Werbung und kann so Werbebotschaften optimal transportieren und gleichzeitig und Werbetreibende bei der Ermittlung ihrer Zielgruppen unterstützen. Von Forrester wurde Kenshoo zum alleinigen führenden Anbieter unter den Bid Management-Plattformen ([The Forrester Wave™: Bid Management Platforms, Q4 2012](#)) sowie den Social Ad-Plattformen ([The Forrester Wave™: Social Ad Platforms, Q4, 2013](#)) gekürt. Die Cross-Channel-Lösungen von Kenshoo für [Demand-Driven Campaigns™](#) und [Intent-Driven Audiences™](#) gewannen [2013](#) und [2014](#) die Facebook Innovation Competition.

„Unser Unternehmen profitiert sehr von der Partnerschaft mit Kenshoo“, betont Dan Morgan, Head of Search, SEO & Biddable Media bei Accor, einem der führenden Hotelbetreiber mit weltweit mehr als 3.600 Häusern. „Mit der Kenshoo Infinity Suite erzielen wir eine hervorragende Reichweite über alle Kanäle hinweg. Besonders hilfreich ist es, dass wir über Kenshoo neben Suchmaschinenwerbung und Social Media Advertising gleichzeitig auch andere Kanäle wie Mobile Advertising verwalten zu können. Dadurch haben wir bereits sagenhafte Ergebnisse erzielt, u. a. eine Umsatzsteigerung von mehr als 60 Prozent.“

Mit den Enterprise-Softwarelizenzierungsoptionen der Kenshoo Infinity Suite lassen sich die Betriebskosten senken, da keine Einzellösungen mehr erforderlich sind. Die Infinity Suite vereint alle Performance- und Optimierungsfunktionen in einem einzigen Angebot.

Weitere Information auf [www.Kenshoo.com/Infinity](http://www.Kenshoo.com/Infinity)

#### **Über Kenshoo**

Kenshoo ist der weltweit führende Anbieter im Bereich Marketing-Software. Marken, Agenturen und Entwickler generieren über die Infinity Suite von Kenshoo durch Search, Social, Mobile und Display Advertising jährlich mehr als 300 Milliarden Euro Umsatz für ihre Kunden. Kenshoo ist der einzige Facebook Marketing-Partner mit nativen Werbeanzeigen-API-Lösungen für Facebook, Facebook Exchange, Twitter, Google, Yahoo, Yahoo Japan, Bing, Baidu und CityGrid. Digitale Marketing-Kampagnen in mehr als 190 Ländern für nahezu die Hälfte der Fortune 50-Unternehmen und die 10 weltweit führenden Werbeagentur-Netzwerke profitieren von Kenshoo. Zu den Kunden von Kenshoo zählen CareerBuilder, Expedia, Facebook, KAYAK, Havas Media, John Lewis, Resolution Media, Sears, Starcom MediaVest Group, Tesco, Travelocity, Walgreens und Zappos.

Kenshoo verfügt über 27 internationale Standorte und wird von Sequoia Capital, Arts Alliance, Tenaya Capital und Bain Capital Ventures gestützt. Weitere Informationen unter [www.kenshoo.com](http://www.kenshoo.com)

*Die Marke Kenshoo und Produktnamen sind eingetragene Handelsmarken von Kenshoo Ltd. Andere Firmen- und Markennamen sind geschützte Marken ihrer jeweiligen Eigentümer.*

—###—

#### **Kontakt**

Kathrin Hamann, ELEMENT C  
089 - 720 137 18  
[kenshoo@elementc.de](mailto:kenshoo@elementc.de)