

## Presseinformation

### DailyDeal wendet sich mit neuem Vertical „B-Deals“ an Unternehmen

*Couponing-Portal vermittelt jungen Unternehmen Großkundenrabatte*

**Berlin, 24. August 2011 – DailyDeal vergrößert sein Portfolio erneut: Das Couponing-Portal startet nach „TravelDeals“ (16. Februar), „ProductDeals“ (2. August) und „EntertainmentDeals“ (18. August) als erstes Couponing-Portal mit „BusinessDeals“ nun das vierte Vertical und wendet sich damit erstmals ausschließlich an Unternehmen. Vor allem junge Unternehmen profitieren von dem B2B-Vertical, da sie dank des Groupshopping-Modells Großkundenrabatte erhalten. Werbepartner profitieren vom Zugang zu einer neuen, sonst aus budgetären Gründen kaum zugänglichen Zielgruppe.**

Das Vertical „BusinessDeals“ startet heute zunächst als Teil der Internetseite DailyDeal.de (<http://www.dailydeal.de/b-deals>) und wird Ende des Jahres als eigenständiges Portal gelauncht. Die Angebote sind speziell auf die Bedürfnisse kleiner und mittelständischer Unternehmen zugeschnitten. Zu Beginn präsentiert DailyDeal beispielsweise einen Deal der AWImmoware GmbH (<http://www.awimmoware.de/>): Die Immobilienverwaltungssoftware „immoware24small“ ist zum Preis von 19,90 statt 99 Euro erhältlich.

Zum Portfolio zählen ferner Deals für Büroeinrichtung und -infrastruktur genauso wie Angebote für Dienstleistungen, Software und PC-Trainings, die Mitarbeiter beispielsweise mit Excel, Mac OS oder SAP vertraut machen. Eine weitere Besonderheit ist die vergleichsweise lange Deal-Laufzeit von bis zu einer Woche, mit der DailyDeal den für Unternehmen üblichen Abstimmungsprozessen Rechnung trägt.

Fabian Heilemann, Gründer und CEO von DailyDeal: „Wir bieten als erstes Couponing-Portal Kunden und Werbepartnern mit „BusinessDeals“ einen echten Mehrwert: Unsere Werbepartner erhalten einen besseren Zugang zum sonst schwierigen Markt der kleinen und mittelständischen Unternehmen und unsere Kunden profitieren auch ohne ein allzu großes Investment von professionellen Arbeitsbedingungen und umfassend geschulten Mitarbeitern.“

Seit einigen Tagen ist zudem die Seite [www.dailydeal-business.de](http://www.dailydeal-business.de) online. DailyDeal stellt hier das Couponing-Modell vor, gewährt einen Einblick ins Soziogramm seiner Nutzer und präsentiert „Erfolgsgeschichten“ bereits bestehender Werbepartnerschaften.

**Über DailyDeal ([www.DailyDeal.de](http://www.DailyDeal.de)):**

Die DailyDeal GmbH wurde im September 2009 von Fabian und Ferry Heilemann gegründet und ist der in Deutschland, Österreich und der Schweiz führende Couponing-Anbieter für lokale Partner, Online-Shops und Travel-Deals. DailyDeal bietet als Marketingdienstleister Unternehmen mit dem Couponing-Modell eine kostentransparente Alternative zu traditionellen Werbeformen: Mit vergünstigten Kennenlernangeboten können Unternehmen zahlreiche Neukunden für ihre Produkte und Dienstleistungen gewinnen. Dank der verkaufsfördernden und von DailyDeal vollständig vorfinanzierten Kampagnen erzielen sie zusätzlich innerhalb kurzer Zeit hohe Umsätze und steigern ihre Markenbekanntheit nachhaltig. DailyDeal hat seinen Sitz in Berlin Prenzlauer Berg, unterhält Dependancen in Wien und Zürich und zählt mehr als 200 Mitarbeiter.