

## AEDGENCY LANZA DEENERO, SU SERVICIO DE REMUNERACIÓN AL COMPRADOR ONLINE, EN EL MERCADO ESPAÑOL

**19 de mayo de 2009 – Barcelona.** Aedgency, especialista europeo en marketing basado en resultados, ha incorporado hoy un nuevo servicio a la gama de canales de marketing online que puede ofrecer a los responsables de marketing de las marcas, con el lanzamiento en España de Deenero, su comunidad de compras online. El servicio también se lanzará en el mercado francés en el mes de junio y en otros países europeos a lo largo del año.

Deenero complementa la cartera integrada de productos EDGE de Aedgency, enfocados al marketing basado en resultados, y hace posible el targeting inteligente durante los procesos de compra de los e-consumidores. Deenero incorpora ofertas contextuales y marketing por correo electrónico, para permitir a las marcas llegar a compradores individuales con ofertas específicas durante el proceso de compra, proporcionando así más oportunidades para las ventas cruzadas y para acciones de sobreventa.

Al registrarse y descargar la barra de herramientas de Deenero, los compradores pueden acceder a las ofertas de cientos de tiendas a través del portal de Deenero o utilizando directamente un motor de búsqueda. Si el consumidor elige iniciar su sesión de compra online a través de un motor de búsqueda, el plug-in de Deenero destaca los enlaces a las webs de las tiendas asociadas en las páginas de resultados de las búsquedas, a través de una etiqueta de Deenero, de forma que se establece una relación directa entre la marca y el comprador online. Deenero especifica exactamente cuánto puede ahorrarse el consumidor antes de que acceda a la web de la tienda, mejorando la experiencia de compra, eliminando fases irrelevantes y permitiendo a los e-consumidores encontrar los mejores acuerdos de forma rápida y eficaz.

“Deenero ha sido diseñado con el consumidor en mente”, explica Jon Smith, director de Cash-back en Aedgency. “Al adaptar el servicio al comportamiento típico de las compras online podemos extender la experiencia de compra de los usuarios sin pedir a los compradores que hagan algo que no harían de ninguna manera”.

Los usuarios de Deenero pueden asegurarse hasta un 30% de cashback en las compras realizadas en las tiendas asociadas, y pueden recaudar su dinero acumulado a través de una transferencia bancaria directa o a través de Pay Pal, cuando más les convenga. También pueden elegir donar la cantidad acumulada a Médicos Sin Fronteras, socio humanitario de Deenero, a través de la barra de herramientas.

Hasta el momento, 120 tiendas figuran como proveedores asociados, y abarcan una amplia gama de bienes y servicios, en los que se incluyen marcas como Custo Barcelona, La Redoute, FNAC, PC City, Acuista, Pixmanía, Swarovski y Sony.

Vincent Labey, CEO de Aedgency, comenta: “Los compradores online se han convertido en expertos en la web y durante la crisis económica se preocuparán cada vez más por los precios, por lo que muy pocos consumidores comenzarán su experiencia de compra online directamente en la web de la marca. Deenero integra elementos de cashback y de comparación de precios en la experiencia de búsqueda, por lo que quizás no se adapta a la definición de servicios ‘tradicionales’ de venta online. Creemos que Deenero puede describirse mejor como un asistente personal para las compras online”.

El lanzamiento de Deenero está apoyado por una amplia campaña durante los meses de mayo y junio en España, que incluye inserciones en revistas de estilo de vida como Men's Health y Elle, concursos radiofónicos en M80 Madrid y M80 Barcelona y actividades en el centro comercial La Vaguada de Madrid. Además, habrá actividades promocionales en Barcelona, como una fiesta de lanzamiento en el World Trade Centre y un sorteo de 1.000 euros en el evento "Combate la Crisis", el día 6 de junio. Para más información sobre Deenero, visite [www.deenero.es](http://www.deenero.es)

### Acerca de Aedgency

Con sede central en Dublín y oficinas en Barcelona, Aedgency ofrece servicios de marketing digital basado en resultados, mediante la entrada a sus canales de comunicación privilegiados, que conectan a las marcas y a los consumidores online.

Empezamos en 2004, desde entonces no hemos dejado de crecer, y actualmente operamos en cinco mercados europeos. Nuestra misión es aumentar las tasas de conversión de nuestros anunciantes y monetizar los websites de nuestras redes de afiliados y editores web independientes.

Aedgency ofrece a las marcas acceso a millones de consumidores online en toda Europa. Con nuestra propia herramienta de análisis, agudizamos la segmentación por comportamiento, para aproximarnos a los usuarios a través del canal –o canales- de comunicación con mayor posibilidad de éxito. A través de su experiencia en el análisis de datos, podemos predecir exactamente qué está buscando el usuario y ponerlo a su alcance mediante Ofertas contextuales, Email marketing, Cashback y/o Aedgency Publishing.

Para más información sobre la gama integrada de productos de Aedgency, visite [www.aedgency.com](http://www.aedgency.com)

#### Para más información de prensa, puede contactar con:

Javier Fraile, AxiCom Cohn & Wolfe  
T: 91 490 27 11  
M: 617 469 635  
[javier.fraille@axicom.es](mailto:javier.fraille@axicom.es)