

Die Erfolgsgeschichte von Feldschlösschen: Zentralisierte Reporting & Funnel-Optimierung

HERAUSFORDERUNGEN

- Ganzheitlicher Überblick über die Kampagnenleistung der Marken des Unternehmens fehlte
- Dezentralisiertes und nicht echtzeitfähiges Reporting
- Riesige Datenmengen, die nicht manuell ausgewertet werden können

DIE LÖSUNG VON NEXOYA

Durch nexoya konnte Feldschlösschen ihre Daten besser visualisieren und die Funnel-Performance für die Marke justDrink.ch deutlich optimieren und sogar den Ausgang des Funnels vorhersagen.

So kann das Feldschlösschen justDrink-Team ab sofort ihre Daten besser verstehen und zum eigenen Vorteil nutzen.

WICHTIGSTE VORTEILE

- Zentralisierte und einfache Berichterstattung
- Ganzheitlicher Überblick über mehrere Kanäle
- Möglichkeit zur Visualisierung und Vorhersage des Marketing Funnels pro Kampagne und Marke
- Ganzheitlicher Überblick über mehrere Kanäle
- Optimierter unterer Funnel



FELDSCHLÖSSCHEN

Part of the Carlsberg Group

Unternehmen im Überblick

- Unternehmen: Feldschlösschen
- Branche: Beverages
- Hauptsitz: Rheinfelden
- Grösse: 1200 Employees
- Typ: Corporation
- Optimierte Marketing Kanäle: Facebook, LinkedIn, Mailchimp, Google Analytics, YouTube, Twitter, Google Ads, Instagram, Google Search Console, Xandr



"Dank Nexoya erhalten wir kontinuierlich mehr Einblicke in unsere Daten. Das ermöglicht uns, unseren unteren Trichter zu optimieren."



Manfred Weiss

Head of Digital bei
Feldschlösschen