

SUCCESS STORY

Oswald (Gruppo Unilever): +7.5% del fatturato grazie all'ottimizzazione cross-channel

Tutto in uno: report centralizzati e allocazione dinamica del budget tramite AI.

Key challenges



Gestione di campagne multiple su 4 canali



L'ottimizzazione manuale limita la flessibilità strategica



Nessuna visione unificata a causa della gestione a silos dei canali



Occasioni mancate per via di una pianificazione del budget non dinamica

Risultati

97%

Accuratezza delle previsioni



96% di accuratezza per il funnel step "Revenue"



4 Canali: Google Ads, Microsoft Ads, Meta & DV360



5 Step del funnel ottimizzati

300%

Ritorno sull'investimento



Contesto business arricchito con la funzione Eventi



Guida basata sui dati e trasformazione strategica



ROAS più elevato grazie all'allocazione dinamica del budget

+7.5%

Incremento del fatturato



Allocazione automatica del budget tra i canali



Visione olistica cross-channel



Valore immediato e accesso al pieno potenziale delle campagne



André Buholzer

Performance Marketing Manager

“Grazie a Nexoya abbiamo raggiunto un incremento del fatturato del 7,5% – un risultato straordinario!”

Curioso di saperne di più?

Prenota una call con uno dei nostri esperti.

