

ERFOLGSGESCHICHTE

Oswald (Unilever-Gruppe) erzielt +7,5% Umsatzsteigerung durch kanalübergreifende Optimierung

Alles in einem: Zentrales Reporting & KI-gestützte Budgetallokation

Key challenges



Kampagnenmanagement über vier Kanäle hinweg



Manuelle Optimierung schränkt die strategische Flexibilität ein



Fehlender Gesamtüberblick durch kanalbezogene Silos



Verpasste Chancen durch statische Budgetplanung

Ergebnisse

97%

Prognosegenauigkeit

- ✓ 96% Prognosegenauigkeit für den Funnel Step "Revenue"
- ✓ 4 Kanäle: Google Ads, Microsoft Ads, Meta & DV360
- ✓ 5 optimierte Funnel Steps

300%

Return on Investment

- ✓ Höherer ROAS dank dynamischer Budgetallokation
- ✓ Datenbasierte Steuerung & strategische Transformation
- ✓ Die Events-Funktion liefert entscheidenden Geschäftskontext

+7.5%

Umsatzsteigerung

- ✓ Automatisierte Budgetallokation über alle Kanäle hinweg
- ✓ Ganzheitliche kanalübergreifende Transparenz
- ✓ Sofortiger Mehrwert und Zugriff auf das volle Potenzial ihrer Kampagnen



André Buholzer

Performance Marketing Manager

*"Dank Nexoya konnten wir unseren **Umsatz um 7,5% steigern**, ein hervorragendes Ergebnis!"*

Möchten Sie mehr erfahren?

Vereinbaren Sie ein Gespräch mit einem unserer Experten.

