

SUCCESS STORY

+15% di incremento del fatturato totale con l'ottimizzazione cross-channel

Italo è un operatore italiano leader nell'alta velocità e pioniere nel settore della mobilità.

Key challenges



Gestione di un setup complesso con oltre 200 campagne su più piattaforme



Elevato impegno manuale rallentava l'ottimizzazione



Scarsa agilità nel rispondere ai cambiamenti di mercato



Bilanciamento di due obiettivi: crescita del fatturato e traffico sul sito

Risultati

98%

Accuratezza delle previsioni

- ✓ Onboarding efficiente e integrazione AI senza interruzioni
- ✓ 3 Canali: Google Ads, Criteo e Microsoft Ads
- ✓ 6 fasi del funnel ottimizzate

21x

Ritorno sull'investimento

- ✓ Flussi di lavoro semplificati riducendo l'impegno manuale
- ✓ Partnership strategica e supporto esperto continuo
- ✓ Visibilità cross-channel: tutti i dati in un unico posto

15%

Incremento del fatturato

- ✓ Allocazione automatica dei budget per maggiore efficienza
- ✓ Flessibilità per ottimizzare diversi obiettivi: fatturato e traffico
- ✓ Orchestrazione olistica delle campagne per un impatto maggiore



Gianluca Marchio

Direttore Digital Sales & Marketing

*“La piattaforma ci ha permesso di **automatizzare significativamente** i nostri processi e raggiungere un notevole **+15% di incremento del fatturato**. Consideriamo Nexoya non solo un fornitore tecnologico, ma un vero partner che ci aiuta a superare i confini del performance marketing.”*

Curioso di saperne di più?

Prenota una call con uno dei nostri esperti.

