

SUCCESS STORY

DA Direkt Success Story: Dal sovraccarico di dati a un significativo aumento delle vendite

DA Direkt è un assicuratore digitale direct-to-consumer con sede in Germania e parte del Gruppo Zurich Insurance.

Key challenges



Gestione dei canali in silos e coordinamento cross-channel limitato



Fonti di dati contrastanti che riducevano la fiducia nelle decisioni



Sovraccarico di dati su piattaforme disconnesse, senza un'unica fonte di verità affidabile



Costi di acquisizione in aumento con visibilità limitata sui rendimenti marginali

Risultati

96%

Accuratezza delle previsioni

- ✓ Impatto sulle performance validato tramite A/B test strutturati
- ✓ 6 canali: Google Ads, Meta, TikTok, Microsoft Bing, Taboola e Outbrain
- ✓ 5 fasi del funnel ottimizzate

Award Winner

Zurich Innovation Championship

- ✓ Significativo aumento delle vendite nei primi tre mesi
- ✓ Riallocazione del budget cross-channel basata sui rendimenti marginali
- ✓ Vista delle performance cross-channel unificata in un'unica interfaccia



Christoph Rüppel

Head of Performance
Marketing, DA Direkt

“L'aumento significativo delle vendite, dimostrato tramite un A/B test, è particolarmente degno di nota. In soli tre mesi, siamo riusciti a raggiungere un incremento significativo delle vendite.”

Curioso di saperne di più?

Prenota una call con uno dei nostri esperti.

