



Pixartprinting sfrutta i propri dati per ottimizzare i customer journey su larga scala

L'azienda leader nella stampa dal web B2B ottimizza le proprie leve di marketing ottenendo un incremento del fatturato del 5%.

Cicli di implementazione delle soluzioni di marketing 12 volte più veloci

Test A/B generalizzati per ottimizzare la selezione di nuove soluzioni

Aumento del fatturato del 2-5% mediante la personalizzazione del proprio mix di soluzioni per mercato

L'INNOVATORE NELLA STAMPA DAL WEB B2B

Pixartprinting sta rivoluzionando il settore della stampa dal web B2B.

Originariamente un'azienda tipografica a gestione familiare, Pixartprinting ha iniziato la propria trasformazione digitale nel 2000 con un modello di vendita basato sul web e concentrandosi sull'automazione dei processi.

Con una leadership incontestata nel sud dell'Europa, dal 2014 la società sta perseguendo la propria espansione nell'ambito del gruppo Cimpres, il leader mondiale nella personalizzazione di massa: una società quotata al Nasdaq con oltre 1,5 miliardi di dollari di fatturato.

PREPARSI ALLA CRESCITA

Pixartprinting, attualmente, sta crescendo del 30% ogni anno. L'azienda desiderava risolvere alcuni problemi tecnici determinati dalla propria espansione internazionale, implementando un approccio di gestione dei tag e gestione dei dati. In particolare, intendeva:

- ottimizzare il ROI delle proprie soluzioni di marketing generalizzando un approccio "prova e impara".
- unificare la raccolta e l'analisi dei dati, che era spesso frammentata e gestita in silos.
- accelerare i tempi di caricamento, che iniziavano a essere influenzati da problemi di JavaScript.

PORTFOLIO DELLE SOLUZIONI DI MARKETING OTTIMIZZATI

Un lancio efficace richiede che Pixartprinting implementi e corregga le proprie soluzioni di marketing il più rapidamente possibile. Andrea Pizzola, Direttore Sales & Marketing, comprende bene tale meccanismo: "Gestiamo già 20 siti localizzati e abbiamo bisogno di accelerare i nostri lanci per ottimizzare ciascuno di essi continuamente allo scopo di controllare il ROI."

Pixartprinting utilizza diverse soluzioni di retargeting. Ma come riconoscere le soluzioni più performanti, nonostante i diversi algoritmi e metodi di offerta?

"Nel selezionare nuovi partner, TagCommander ci consente di impostare test A/B molto semplicemente per mezzo di cookie split. Possiamo così testare le soluzioni senza sforzi aggiuntivi e rendere velocemente concrete le nostre scelte", afferma Andrea Pizzola. "Quindi con MixCommander otteniamo una visione analitica del contributo di ciascun partner e dell'evoluzione complessiva."



Commanders Act ci consente di accelerare i cicli di implementazione e ottimizzare il ROI delle nostre soluzioni di marketing.”

pixartprinting



Andrea Pizzola, Direttore Sales & Marketing di Pixartprinting

UNIFICAZIONE DELLA RACCOLTA E DELL'ANALISI DEI DATI

Con un ecosistema di oltre 50 soluzioni di marketing, tra cui Salesforce Marketing Cloud, Optimizely, Google AdWords, Criteo, Sociomantic e Zebestof, per citarne solo alcune, comprendere le loro interazioni era fondamentale.

“Commanders Act rende la raccolta dati più coerente e più affidabile. Adesso possiamo capire meglio il comportamento dell’audience e le interazioni tra i touchpoint”, afferma Andrea Pizzola. “Possiamo tracciare le conversioni post-view all’interno dello stesso funnel, nonché in altri canali quali PPC, SEO e social. Ciò ci ha consentito di dimostrare il valore e di giustificare i nostri investimenti nella pubblicità display.”

“Oltre ai basket e al fatturato per canale, possiamo analizzare le metriche anche in base alla fase del funnel o confrontando i nuovi clienti con quelli esistenti, nonché applicare diversi modelli di attribuzione a piacere. Abbiamo conseguito la capacità di analizzare le visite e il comportamento con i nostri consueti segmenti e cluster CRM”.

TEMPI DI CARICAMENTO DELLE PAGINE ACCELERATI

L’ottimizzazione dei tempi di caricamento è un obiettivo costante. Andrea Pizzola prosegue nella spiegazione: “La nostra piattaforma deve gestire sempre più domini e sempre più tag. Andando avanti, abbiamo bisogno di garantire la performance dei tempi di caricamento. Ciò non solo favorisce la user experience, ma ha dimostrato di avere effetti molto positivi sul nostro posizionamento nelle ricerche.”

“Le prestazioni tecniche di Commanders Act e la competenza dei suoi team sono stati fondamentali nel determinare la nostra scelta”, dichiara Andrea Pizzola. “Commanders Act è stato capace di adattarsi al nostro ambiente di e-commerce proprietario, collaborando sia con i team di marketing che con quelli tecnici. Quando abbiamo voluto integrare tag che non erano già inclusi nella relativa libreria, sono stati a nostra disposizione per inserirli velocemente. È uno dei motivi del nostro elevato grado di indipendenza odierno.”

In termini di agilità e tempo risparmiato, Commanders Act è divenuto uno strumento essenziale all’interno dell’organizzazione. “Commanders Act ci aiuta ad adattarci quando entriamo in nuovi paesi. Essere in grado di ottimizzare il nostro mix di soluzioni per specifico mercato ci ha permesso di ottenere un aumento del fatturato dal 2 al 5%”, afferma Andrea Pizzola.

SFIDE:

- Mantenere un ecosistema di marketing ai massimi livelli, facilitando al tempo stesso la rapida adozione di nuove tecnologie e nuovi partner.
- Permettere la raccolta dati su larga scala (attualmente 20 siti e oltre 50 soluzioni partner).
- Accelerare e garantire le prestazioni dei siti.

RISULTATI:

- Maggiore agilità: cicli di implementazione ridotti da 3 mesi a 1 settimana, cioè 12 volte più veloci.
- Ottimizzazione facile dei canali in base alla zona geografica, che ha consentito un aumento del fatturato dal 2 al 5%.
- Migliore comprensione del customer journey sul sito rispetto ai segmenti CRM.
- Visione obiettiva delle performance dei canali (mediante test A/B) e delle loro interazioni (grazie alla personalizzazione dei modelli di attribuzione).

SOLUZIONI COMMANDERS ACT IMPIEGATE



DataCommander



MixCommander



TagCommander



COMMANDERS **ACT**

WWW.COMMANDERSACT.COM

PARIS | LONDON | AMSTERDAM | MUNICH | MADRID | MILAN

Questo opuscolo ha finalità puramente informative. Commanders Act non fornisce alcuna garanzia, esplicita o implicita, all’interno del presente documento. Commanders Act è un marchio registrato negli Stati Uniti e in altri paesi. Vari nomi di prodotti e servizi citati nel presente documento possono essere marchi commerciali di Commanders Act. Tutti gli altri nomi di prodotti e servizi menzionati possono essere marchi commerciali dei rispettivi proprietari.
Copyright © 2017 Commanders Act - Tutti i diritti riservati.

