



Il marketing basato sui dati può aiutare le attività a raggiungere i clienti e trasmettere messaggi efficaci e importanti.

Google, in collaborazione con Boston Consulting Group (BCG), ha esaminato oltre 40 aziende europee operanti in otto diversi settori per scoprire in che modo le imprese possono raggiungere meglio il pubblico e migliorare il ROI con il marketing basato sui dati.

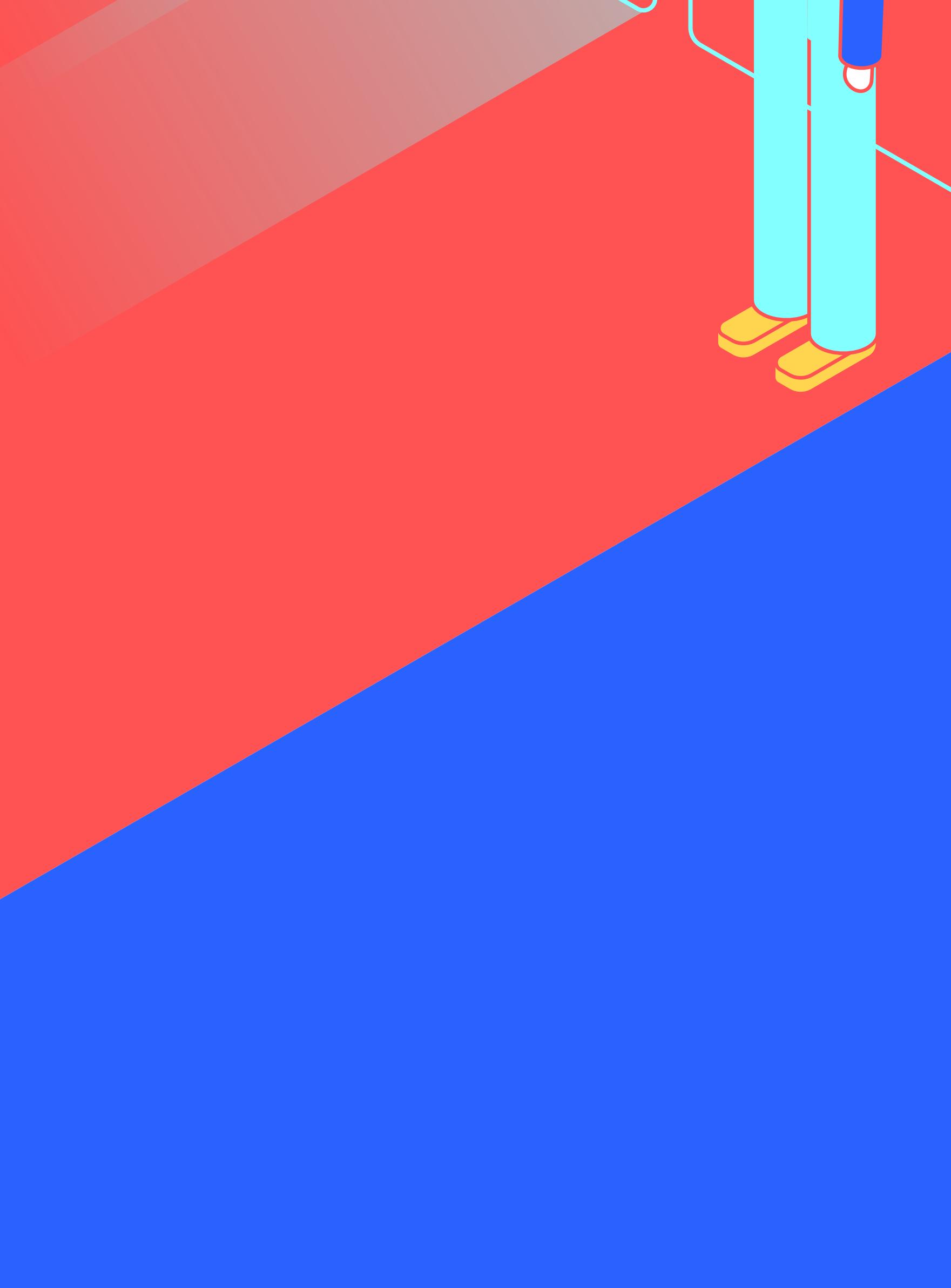
Dallo studio è emerso che le aziende principali hanno seguito un percorso di crescita composto da tre fasi e si sono concentrate su sei fattori chiave, riuscendo a ottenere un aumento delle entrate e dell'efficienza rispettivamente del 20% e del 30%.

Google

OFFRIRE MOMENTI CHE CONTANO

Le tre fasi di crescita

Dallo studio di BCG abbiamo capito che, in genere, le aziende più all'avanguardia nel marketing basato sui dati seguono un processo costituito da tre fasi.



1. Definire le basi

Le aziende all'avanguardia si procurano uno sponsor esecutivo e si assicurano di coinvolgere partner esperti.

Inoltre, si dedicano all'analisi e alla comprensione dei propri dati.



I sei fattori di successo

I brand che utilizzano il marketing basato sui dati a un livello avanzato si concentrano su questi sei fattori.

Implementare le procedure di marketing basato sui dati richiede molto impegno, ma le aziende che ricompensano questo approccio vengono ricompensate da un aumento dell'efficienza e delle entrate.

Nel complesso, le aziende esaminate hanno registrato **fino al 20% e al 30% di aumento rispettivamente nelle entrate e nell'efficienza**.

Fai subito il primo passo! Per ulteriori informazioni, consulta la versione integrale dell'articolo.

1 Competenze specialistiche

2 Team ispirati a un approccio agile e alla cosiddetta "cultura del fail fast"

3 Partnership strategiche

4 Dati collegati

5 Automazione e tecnologia integrata

6 Misurazione strategica

TECNICI

ORGANIZZATIVO