



Franke Australia transformiert seine Go-to-Market-Strategie mit **CXUC von Bynder** als Hub für Retail Enablement

12-13 stunden weniger manuelle Arbeit pro Monat für Content Distribution

5 Stunden Zeitersparnis pro Woche und Marketer

1-3 stunden weniger Aufwand pro Woche für Content-Anfragen

Hintergrundinformationen

Franke ist ein globaler Marktführer im Bereich hochwertiger Küchensysteme und bietet in mehr als 40 Ländern designorientierte Lösungen für den privaten Haushalt. Da die Produkte über große Einzelhändler wie E&S und Harvey Norman vertrieben werden, muss das Unternehmen sicherstellen, dass alle Beteiligten jederzeit auf markenkonforme, kanalloptimierte Inhalte zugreifen und die Materialien an verschiedene Zielgruppen anpassen können.

Die Herausforderung

Vor dem Wechsel zu Bynder nutzte das Unternehmen OneDrive und musste seine Assets manuell an alle Einzelhändler verschicken - ein langsamer und fehleranfälliger Prozess. Das Branding war uneinheitlich, der ROI von Inhalten niedrig, und Werbekampagnen folgten keiner gemeinsamen Go-to-Market-Strategie.

Die Lösung

Mittlerweile nutzt Franke [CX User Community \(CXUX\)](#) von Bynder als offiziellen Retail Enablement-Hub. Nun können Einzelhändler und Mitarbeiter selbstständig auf Produktbilder, Guidelines und Kampagnenmaterial zugreifen. Alle Assets sind übersichtlich nach Marke, Produktkategorie und Anwendungsfall sortiert.

“Unsere Handelspartner sind wirklich sehr zufrieden mit Bynder. [Sie haben alle wichtigen Tools sofort zur Hand](#), um sowohl den ROI als auch die Reichweite unserer Kampagnen zu erhöhen.”

— Ben Pike, Online Marketing Assistant bei Franke Australia

Franke führt [neue Lösungen nun schnell und ohne Verzögerungen ein](#), nutzt das volle Potenzial seiner Inhalte und sorgt dafür, dass sein Marketingteam mehr [Zeit für wirklich wichtige Initiativen hat](#).

Bereit, Bynder in Aktion zu erleben?

Kostenlose Beratung, ganz ohne Verpflichtungen.

 **Demo buchen**