

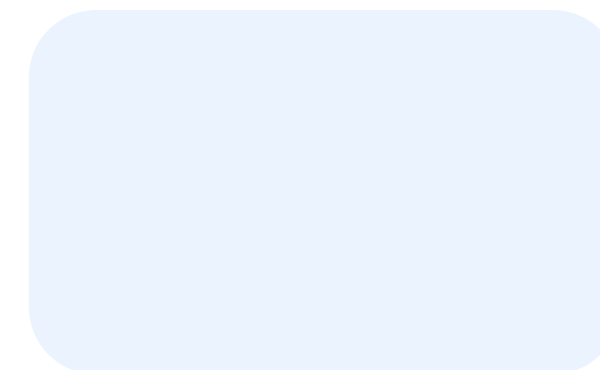


Franke Australia verandert hun go-to-market-strategie met **Bynder CXUC** als hun hub voor retailondersteuning

1-3 uur minder besteed per week aan contentverzoeken.

Besparing van 5 uur per week per marketeer

10-12 uur minder besteed per maand aan handmatige contentdistributie.



Achtergrond

Franke is een wereldwijde marktleider op het gebied van particuliere keukens en levert hoogwaardige, designgerichte oplossingen in meer dan 40 landen. Omdat de producten van Franke worden verkocht via grote retailers zoals E&S en Harvey Norman, moet het bedrijf ervoor zorgen dat elke retailer direct toegang heeft tot door het merk goedgekeurde en voor verschillende kanalen geschikte content, die is afgestemd op de behoeften van elke klant.

Uitdaging

Vóór Bynder vertrouwde Franke op OneDrive. Dat betekende dat assets handmatig naar retailers moesten worden gemaild. Dit was een traag en foutgevoelig proces, en inconsistente branding was schering en inslag. De ROI van content was laag en promotiecampagnes misten een uniforme go-to-market-strategie.

Oplossing

Franke gebruikt nu [CX User Community \(CXUC\)](#) van Bynder als 'go-to'-hub voor retailondersteuning. Retailers en medewerkers hebben nu direct toegang tot productafbeeldingen, richtlijnen en campagnemateriaal, vindbaar op merk, productcategorie en gebruikssituatie.

“Onze retailpartners zijn erg blij met Bynder. Het biedt hen alles wat ze nodig hebben. We zagen een verbetering in zowel het rendement als het bereik van onze campagnes.”

— Ben Pike, Online Marketing Assistant Manager bij Franke Australia

Franke **brengt oplossingen sneller op de markt** zonder problemen, **content wordt optimaal benut** en het kleine marketingteam heeft meer tijd om zich te richten op **belangrijkere dingen**.

Wil je Bynder in actie zien?

Gratis consult, geheel vrijblijvend.

 **Plan een demo**