



# Franke Australie transforme sa stratégie GTM en positionnant la solution CXUC de Bynder comme portail de préparation à la vente

10 à 12 heures de travail manuel en moins par mois passées sur la diffusion des contenus 1 à 3 heures en moins par semaine passées à traiter les demandes de contenu

5 heures de travail économisées chaque semaine par marketeur

#### Le contexte

Leader mondial dans le domaine des solutions de cuisines domestiques, Franke commercialise des cuisines design haut de gamme dans plus de 40 pays. Franke avait besoin de faire en sorte que les grands distributeurs comme E&S et Harvey Norman puissent accéder de façon instantanée à des contenus conformes à l'image de la marque, prêts à diffuser et adaptés aux besoins de chaque client.

#### Le défi

Avant Bynder, Franke gérait ses contenus via OneDrive et les fichiers étaient livrés manuellement aux partenaires de distribution. Un processus lent et propice à l'erreur. Résultat : trop d'incohérences de branding, un ROI de contenu peu satisfaisant et des campagnes promotionnelles dépourvues d'une stratégie GTM unifiée.

### La solution

Franke utilise désormais <u>CX User Community (CXUC)</u> de Bynder comme principal portail d'enablement retail. Les partenaires de distribution et les collaborateurs chez Franke ont accès instantanément et en libre-service à des visuels produit, à des directives, à des supports de campagne, classés par marque, catégorie de produit et cas d'utilisation.

"Nos partenaires de distribution sont vraiment satisfaits de l'offre Bynder. Bynder permet de tout livrer directement, si bien que nous avons augmenté le ROI et la portée de nos campagnes."

— Ben Pike, Online Marketing Assistant Manager chez Franke Australia

Franke commercialise ses solutions plus vite et sans encombre. Ses contenus sont utilisés à leur plein potentiel et ses équipes peuvent investir leur énergie dans des tâches à plus forte valeur ajoutée.

## Prêt à voir Bynder en action?

Consultation gratuite, aucun engagement

