



DOUGLAS perfectionne l'exécution de ses campagnes avec Bynder CXUC

“Bynder est un immense succès chez DOUGLAS. **Nous lançons nos campagnes plus rapidement**, nous les adaptons mieux aux différents marchés et notre base d'utilisateurs ne cesse de croître.”

— Yannik Luttermann, Project Manager Marketing Systems chez DOUGLAS

Contexte

DOUGLAS est le numéro un en Europe des produits de beauté, connectant des millions de clients à des produits premium et des expériences personnalisées.

Avec plus de 1 960 points de vente et une forte présence omnicanale dans 22 pays, DOUGLAS utilise Bynder pour coordonner des centaines de campagnes marketing chaque année et renforcer sa réputation de leader.

Le challenge

Avec de multiples campagnes menées sur 22 marchés, l'absence de système de référence avant Bynder entraînait des échanges incessants, des doublons et des retards.

Les marketeurs et les agences partenaires peinaient à s'aligner, les lancements de campagnes n'étaient pas coordonnés et l'utilisation de supports non conformes à l'image de marque était fréquente.

La solution

Pour une marque comme Douglas qui mise énormément sur ses campagnes marketing, la solution Bynder [CX User Community](#) (CXUC) a apporté à ses équipes ce dont elles avaient besoin : un Brand Center dynamique et personnalisable. Ce portail fournit à chaque utilisateur des assets de campagne contextuels et sélectionnés, des kits de lancement, des guidelines et des ressources de formation en un seul endroit.

L'impact

En seulement 18 mois, DOUGLAS a constaté une adoption et un impact remarquables :

- ✓ **420+ contenus déployés via CXUC**
- ✓ **40 000+ pages consultées par mois à travers les marchés**
- ✓ **800 000+ pages consultées au total 1 000+ utilisateurs actifs, un chiffre en constante augmentation.**

[Lire l'étude de cas complète](#)