



Comscore Customer Success Story



ComScore ist ein international tätiges Internet-Marktforschungsunternehmen. Das Unternehmen hat über 1200 Mitarbeiter in 23 Ländern und bedient mehr als 2100 Kunden mit Auswertungen und digitalen Daten verschiedener Nutzer, die 44 globale Märkte abdecken. ComScore wurde 1999 gegründet und wurde 2007 zu einer an der NASDAQ gehandelten Aktiengesellschaft. Der Hauptsitz des Unternehmens befindet sich in Reston, Virginia, USA.

Die erfolgreiche Integration von Digital Analytix mit eZ Plattform hat es comScore ermöglicht, eine umfassende, 360-Grad-Ansicht über alle Inhaltsproduktions-, Vertriebs- und Marketingaktivitäten in einem Dashboard zu genießen. Die Analysesuite von comScore arbeitet nahtlos mit der eZ Plattform zusammen, und in Kombination mit Eloqua, dem Marketing Automation Tool von Comscore, können sie die richtigen Inhalte zur richtigen Zeit an die richtige Person liefern und den Return of Investment verfolgen.

comScore profitiert von einer starken Partnerschaft mit Ibexa. Als Enterprise-Kunde der eZ Plattform erhält comScore Support und Dienstleistungen von Ibexa, einschließlich Schulungen, Audits und kontinuierlicher Software-Optimierung und Updates einschließlich neuer Versionen und Patches. Audits stellen sicher, dass die eZ Plattform-Implementierung von comScore im Zuge der Weiterentwicklung des Technologiestacks optimiert bleibt.

Durch die Integration unserer Marketing Automation mit eZ Plattform können wir zielgerichtetere Inhalte und ein reibungsloseres Nutzererlebnis über mehrere Kanäle hinweg anbieten und so die Einbindung der Nutzer sowie die Conversion verbessern.

Ferry Gijzel, Senior Director Web Marketing, comScore



Herausforderungen

- Kommunikation in mehreren Sprachen und über verschiedene Kanäle mit bestimmten Kundensegmenten
- Die Benutzer sollten auf Inhalte auf dem Gerät ihrer Wahl mit einem optimalen Benutzererlebnis zugreifen können, daher erforderte das CMS ein ansprechendes Design
- Ausspielung der Inhalte aus dem CMS über APIs in native Anwendungen für IOS, Android, Windows und Blackberry



Projektübersicht

- Nutzung eines CMS, das so konfiguriert ist, dass es Inhalte basierend auf dem Standort des Benutzers sowie der Verfügbarkeit von ComScore Produkten im Land ausspielt
- Anspruchsvolle Formulare zur Lead-Generierung mussten die Vorteile der Progressionsprofilierung und der automatischen Ausfüllung der Felder nutzen



Geschäftsvorteile

- Optimierte User Experience
- Stetiger Fluss wiederkehrender Einnahmen
- Einfache Aktualisierung und Änderung der Webseiteninhalte
- Reibungslose Integration einer E-Commerce-Technologie
- Durchschnittliches Engagement (Anzahl der Seitenaufrufe pro Besuch) stieg im Vergleich zum Vorjahr um 19,2%, und die Produkt = Demo-Anfragen nahmen um 25,7% zu