

Columbia Road lanserar handboken “Data-driven digital commerce – turn data into revenue”

Med “The Columbia Road Data Handbook” syftar nordens ledande digitala försäljningsbyrå Columbia Road att undersöka hur bolag bättre kan utnyttja data för att öka försäljningen i digitala och traditionella kanaler idag.

Handboken bygger på diskussioner och insikter från experter från över hundra företag i Norden, Storbritannien, Tyskland och Nederländerna, och det är tydligt att ett av de mest aktuella ämnena världen över är hur vi kan utnyttja data på ett mer effektivt sätt. Dr Daniel McCarthy, Dr Peter Fader, Erik Zetterberg (Singular Society), Minna Vakkilainen (Kesko) och Saku Laitinen (Zalando), är några av de experter som medverkar i handboken.

“Data-driven digital commerce – turn data into revenue” svarar på hur kan vi sy ihop en uppsättning av vinnande digitala möjligheter genom konsoliderad data. Mer specifikt, hur vi kan använda data mer holistiskt för att kommersiellt optimera hela kundresan, snarare än att finjustera enskilda kanaler och kontaktpunkter.

– För att driva digital försäljning är det viktigt att ha gemensamma mål och en röd tråd att följa, och den tråden är data. Jag hoppas att denna gedigna research kan hjälpa fler bolag med insikt och inspiration för de nyckelbeslut du måste fatta när det kommer till data, både nu och i framtiden, säger Simon Fransson, General Manager, Columbia Road.

“Data-driven digital commerce – turn data into revenue”, som syftar till att hjälpa företags-, försäljnings-, marknadsförings-, IT- och e-handelsledare att formulera en övergripande förståelse för viktiga teman för att omvandla data till konkret affärseffekt, finns tillgänglig från den 18 maj.

[Pressbilder](#)

Ladda ned boken kostnadsfritt: <https://thedatahandbook.com/>

Columbia Road

Columbia Road är Nordens ledande byrå inom digital försäljning med tjänster som hjälper företag att öka sin försäljning i digitala kanaler genom strategisk vägledning, design, utveckling och marknadsföring. Företaget, med 100 anställda i Sverige och Finland, har en genomsnittlig årlig tillväxt på 70%. Columbia Road har kunder inom såväl B2C och B2B som Fortum, L'Oréal och Matsmart.

Vid frågor, kontakta gärna:

Hannah Nordenström, Marketing Lead Sweden

hannah.nordenstrom@columbiaroad.com