

## Digitala tillväxtbyrån Columbia Road nästintill fördubblade sin omsättning 2022 - kunderna vill driva direkta affärsresultat

**Nordens ledande digitala tillväxtbyrå, Columbia Road, ökade sin omsättning 2022 med hela 80% till 39,4 MKR och utökade antalet anställda från 25 till 35.**

Dessutom har Columbia Road vunnit förtroendet från flera nya kunder som alla strävar efter att uppnå bättre resultat i sina digitala kanaler. Avgörande faktorer för framgång är det tydliga fokuset på exekvering, testande och möjligheten att tillhandahålla tvärfunktionella team med all kompetens som krävs för att driva resultat genom hela kundens köpresa.

*Vi har sett att det finns en tydlig efterfrågan på marknaden för en partner som är proaktiv men även orädd att göra det som krävs för att uppnå mätbara affärsresultat. En av de största utmaningarna idag är att bolag inte vågar ta sig tillräckligt långt utanför den dagliga "optimeringen" av sina digitala kanaler och missar därför att kapitalisera på förändrat konsumentbeteende. Med fokus på kundens kund har vi lyckats att dubbla vår omsättning under 2022 och vi ser att det fortfarande finns otroligt mycket ny mark att bryta i Sverige, säger **Simon Fransson**, General Manager för Columbia Road i Sverige.*

Multidisciplinära team genomför högfrekvent testning, vilket ger konkreta resultat åt Columbia Roads kunder. Columbia Road arbetar enligt en community driven organisationsmodell som bygger på transparens och låg hierarki. Detta möjliggör att bolaget kan utnyttja hela sin breda konsultexpertis och jobba med problemlösning åt kunder istället för att fastna med beroenden eller tunnelseende med projekt, vilket är en återkommande utmaning hos byråer.

*"Det pågår mycket experiment inom den digitala sfären i Sverige, men ibland utan tydligt syfte. Företag kanske genomför A/B-tester, men utan att ha en klar koppling till affärsresultat. Man testar för att lära sig om användarbeteende, men inte för att driva affärsnärlig framgång i sig. Vi tror på att allt bör vara kopplat till att ha en påverkan på kundens resultat oavsett om vi arbetar med utveckling, digital marknadsföring eller UX design", säger **Victoria Berger-Blom**, som delar rollen som General Manager för Columbia Road i Sverige.*

Columbia Road Stockholm, som lanserades på den svenska marknaden 2019, har vuxit med kunder inom bland annat bank och finans, bilindustrin, livsmedelsindustri och energi.

### [Pressbilder](#)

## Columbia Road

*Columbia Road är Nordens ledande byrå inom digital försäljning med tjänster som Konverteringsoptimering, A/B-testning, CRM och Marketing Automation, Performance marketing och fullstack utveckling. Företaget har 150 anställda i Sverige och Finland. Columbia Road har kunder inom såväl B2C som B2B - alla med en ambition att öka sin digitala försäljning*

### **Vid frågor, kontakta gärna:**

Victoria Berger Blom

[victoria.berger-blom@columbiaroad.com](mailto:victoria.berger-blom@columbiaroad.com)

Tel:+46735090493

Simon Fransson

[simon.fransson@columbiaroad.com](mailto:simon.fransson@columbiaroad.com)

tel:+46707507109