

PARTNERERFOLGSGESCHICHTE

EINE PARTNERSCHAFT MIT PERFORMANCE HORIZON MAXIMIERT DIE FÄHIGKEIT, MEHR VERKÄUFE & GELEGENHEITEN FÜR WERBEKUNDEN ZU LIEFERN

Cashrewards schafft umfassende, benutzerspezifische Online-Shopping-Plattformen für Unternehmen jeder Größe. Seit der Gründung im Jahr 2013 hat Cashrewards Beziehungen zu mehr als 700 führenden Online-Einzelhändlern mit ständig führender Technologieentwicklung, detaillierter Berichterstellung und aussagekräftigen Analysen aufgebaut.

Mit einer einzigartigen Kombination aus Einzelhandelspartnerschaften und fortgeschrittener Technologie trägt Cashrewards merklich zur Wertsteigerung bei, indem Loyalität gefördert wird und die Kundenbindung durch eine Reihe von Rewards-Programmen gesteigert wird, wie etwa Employee Benefits, Club Rewards, Charitable Giving, Bill Payment und Consumer Cashback.

Cashrewards ist eine wegweisende Initiative, die schnell zur führenden Cashback- und Savings-Webseite in Australien geworden ist.

Dieser Erfolg ist ein direktes Ergebnis aus der Förderung von guten Beziehungen und Verhältnissen mit Werbekunden.

Offene Kommunikationskanäle haben Werttreibenden ein besseres Verständnis darüber verschafft, welche Fähigkeiten und Reichweite Loyalty-Programme von Cashrewards haben.

Das Modell von Performance Horizon ermöglicht diesen direkten und offenen Kommunikationsfluss mit Werbetreibenden und ist eine zentrale Antriebskraft für den Erfolg gewesen.

Performance Horizon stellte Cashrewards unverzichtbare Echtzeit-Daten und Berichterstellung zur Verfügung und ermöglichte so die Optimierung und Maximierung von Gelegenheiten, wann immer sich diese auftun.



FÜR CASHREWARDS FÜHRTE DIE MIGRATION EINES PREMIUM-WERBETREIBENDEN VON EINEM NETZWERK ZUR LÖSUNG VON PERFORMANCE HORIZON ZU BETRÄCHTLICHEN GEWINNEN

Cashrewards hatte eingeschränkte Beziehungs- und mangelhafte Kommunikationskanäle mit einem bestehenden, hochrangigen Werbetreibenden. Die komplexe Kampagne involvierte zahlreiche Provisionsstrukturen und Eignungseinschränkungen bei der Verwendung von Coupons. Der Werbetreibende setzte außerdem unterschiedliche Raten für neue im Vergleich zu existierenden Mitgliedern durch.

Die komplexe Struktur führte für Mitglieder aller Loyalty-Programme zu Verwirrung und Unsicherheiten.

Die daraus entstehenden Fragen steigerten die Belastung für den Kundenservice von Cashrewards ganz erheblich, sowohl im Hinblick auf Cashback-Anfragen vor dem

Kauf als auch nach dem Kauf. Die Migration auf das eigene Netzwerk dieses Werbetreibenden, die von der Lösung von Performance Horizon ermöglicht wurde, hat es Cashrewards erlaubt, die Kommunikation mit dem Werbetreibenden zu verbessern und unter anderem dessen Aufmerksamkeit auf unnötige Conversion-Hindernisse zu lenken, auf die Mitglieder hingewiesen hatten.

Dies führte letztlich zu einer überarbeiteten, gemischten Provisionsstruktur, die Conversions um sagenhafte 207 % zunehmen ließ, den durchschnittlichen Bestellwert um 65 % steigerte und gleichzeitig die durchschnittliche Provision pro Verkauf um 2,1 % senkte.

Die Vereinfachung der Bedingungen und der Kampagnenstruktur steigerte die Einnahmen und senkte die Kosten für Cashrewards und sorgte gleichzeitig für einen Zuwachs der Einnahmen von Werbekunden um mehr als 405 %.

Cashrewards und der Werbetreibende können sich nun darauf konzentrieren, sich weiter der Optimierung der Kampagne zu widmen, indem sie eng an aktuellen und zukünftigen Promo- und Marketingaktionen zusammenarbeiten und so sicherstellen, dass eine klare, konkrete und gleichbleibende Nachricht an Mitglieder gesandt wird.

„Das Team von Performance Horizon besteht aus hochkalibrigen, marktführenden Experten mit unglaublichem Wissen und unterstützte das Team von Cashrewards während des gesamten Einrichtens neuer Werbetreibenden und der Migration von Affiliate-Netzwerken. Der Wechsel zu Performance Horizon war für Cashrewards unglaublich: Deren Tracking-Technologie ist viel genauer und sie arbeiten mit vielen Premium-Werbetreibenden, die durch Cashrewards angefragt werden.“ - Andrew Clarke, Managing Director



DIE ZAHLEN SPRECHEN BEI PERFORMANCE HORIZON FÜR SICH

Cashrewards nutzt bei der Kooperation mit mehreren Marketing-Initiative die ExactView-Anwendung und Plattform von Performance Horizon, um wichtige Beziehungen, Werbematerialien und Berichterstellung in Echtzeit zu verwalten und so Kampagnen umfassend zu optimieren, zu verwalten und zu erweitern.

Die Migration eines Premium-Werbetreibenden, die Optimierungsbemühungen und das Schaffen von Klarheit durch eine Mischrate und vereinfachte Bedingungen führte zu einer unmittelbaren Umsatzsteigerung.



Tabelle 1:

Umsatzsteigerung von Woche zu Woche während der Einführung eines bedeutenden Werbetreibenden



Performance Horizon ermöglichte es Cashrewards, Beziehungen mit mehreren hochrangigen Werbetreibenden zu stärken. Während der gesamten Entwicklung direkter Beziehungen und der Eingliederung von Werbetreibenden kann Cashrewards Kampagneneinführungsstrategien identifizieren, planen und ausführen, die schnell Marktanreize liefern und die Umsätze nach oben treiben.

Tabelle 2:

Klick-Steigerung von Woche zu Woche während der Einführung eines bedeutenden Werbetreibenden

Die Verfügbarkeit und reibungslose Bereitstellung des Publisher-Supports ist für Loyalty-Partner unerlässlich. Performance Horizon bietet all die Funktionen, die notwendig sind, um Anfragen im Namen von Mitgliedern einzureichen und zu verwalten und tut dies völlig mühelos.

Werbetreibende bearbeiten Anfragen direkt, so dass Cashrewards einen generellen Rückgang sowohl an Anfragen, wie auch bei der Bearbeitungszeit beobachten konnte.

Zusätzlich zu den fortschrittlichen Funktionen für Transaktionsanfragen werden die unglaublichen technischen Merkmale und die Stabilität der Plattform von tollem Support unterstützt, besonders in Bereichen wie der Einführung und Verwaltung von

Kundenbeziehungen, der Integration und Einrichtung von Daten-Feeds, sowie im Support, Creative Content Management und der Reaktionsgeschwindigkeit auf Anfragen.

Von der Eingliederung während des Integrationsprozesses hin zum fortwährenden Support konzentriert sich das Support Team auf Details und spezifische Aspekte eines jeden Partners und Werbetreibenden.

Bei Performance Horizon steht hochwertige Performance an aller erster Stelle und diese Tatsache allein fördert erfolgreiche und langfristige Partnerschaften und wird dies sicherlich auch weiterhin tun.

„Performance Horizon hat nicht nur eine unglaubliche Technologie entwickelt, sondern hat das Ganze auf eine neue Ebene gebracht, indem Performance Horizon den Prozess anbietet, der für das Wachstum unseres Unternehmens unerlässlich ist. Wir freuen uns stets über die Gelegenheit, mit unseren Werbetreibenden über Performance Horizon zusammen zu arbeiten.“ - Dane Leckey, Head of Operations