

## FALLSTUDIE – FINANZDIENSTLEISTUNGEN

### MIGRATION WICHTIGER PARTNER UND SICHERES REPORTING IN ECHTZEIT AUF EINER ZENTRALISIERTEN PLATTFORM FÜHRT ZU MASSIVEM EINNAHMENWACHSTUM

Eines der weltweit größten Kreditkartenunternehmen arbeitete mit seiner globalen Medienagentur zusammen, um ein Marketingpartner-Programm durch ein traditionelles Affiliate-Netzwerk zu betreiben. Mit der Zeit entwickelte die Agentur Beziehungen zu den wichtigsten Partnern, die den Großteil der Einnahmen durch den Affiliate-Kanal des Kreditkartenunternehmens ausmachten. Der Kunde wollte die Beziehungen zu seinen Partnern auf die nächste Ebene bringen, um ausgewählte Produktgruppen anzutreiben, Provisionen auf der Rentabilität von Produkten basierend zu variieren und ihre Marketingprogramme zu integrieren. All diese ausgefeilten Programme bedurften besserer Funktionen, als durch traditionelle Affiliate-Netzwerke normalerweise angeboten werden können.

Die Agentur suchte nach alternativen Lösungen, mit denen sie die Verwaltung ihrer Affiliates vollständig intern auf einer beträchtliche Kosten sparenden Selbstbedienungsplattform vornehmen könnte und entschied sich schließlich für Performance Horizon als ihren Technologiepartner.

#### MIGRATION

Die Agentur wollte noch enger und strategischer mit ihren zentralen Aggregatoren zusammenarbeiten und ein Tracking in Echtzeit beginnen. Nachdem das Kreditkartenunternehmen zuerst seine führenden 10 Aggregatoren erfolgreich auf die Performance Horizon Plattform migriert hatte, deaktivierte es das alte Affiliate-Netzwerk und verschob die verbleibenden bestätigten Partner auf die Plattform. Beginnend im August, dauerte die vollständige Migration aller Partner und Partnerdaten insgesamt fünf Monate und bedurfte nur zweier Teammitglieder der Agentur, die den gesamten Prozess verwalteten. Gegenwärtig sind nur drei Teammitglieder der Agentur nötig, um mit Hilfe der Plattform von Performance Horizon ausgefeilte Kampagnen zu organisieren und Berichterstellungen durchzuführen.

#### SICHERE VERWALTUNG VON ECHTZEIT-DATEN

Die empfindliche Natur der Finanzdienstleistungsindustrie bedeutete, dass das Kreditkartenunternehmen nur ungern einem externen Unternehmen die Verwendung von Pixel-Tracking erlaubte. Da Performance Horizon jedoch

ein vertrauenswürdiges Privatnetzwerk ist, war der Kunde zuversichtlich dabei, Performance Horizon das Pixel-Tracking anzuvertrauen, was zu folgenden Vorteilen führte:

- Analyse spezifischer Promo-Aktionen um zu verstehen, welche Kampagnen gut funktionieren
- Erfassen der effektivsten Publicity-Platzierungen, um bessere taktische Kampagneneinblicke zur Optimierung von Promo-Aktionen zu gewinnen.
- Tracking auf Produktebene, um Produkte mit höherer Marge zu identifizieren und entsprechende Anreize zu schaffen
- Verwendung von User-Journey-Einblicken, um detailliertere Einblicke in die Consumer Journey und in Cross-Partner-Tracking zu gewinnen, das anzeigt, welche Partner zu Verkäufen beitragen oder diese auslösen.
- Insgesamt verbesserte strategische Vorhersagen basierend auf dem Zugriff auf sehr detaillierte Performance-Daten
- Datenerfassung und Berichterstellung in Echtzeit

#### UMSETZUNG UND WACHSTUM

Die Agentur wandte sich außerdem an Performance Horizon, um einige andere Herausforderungen anzugehen, wie etwa Konkurrenzdruck. Viele der bestehenden Kunden wurden von der Konkurrenz des Kreditkartenunternehmens kontaktiert und abgeworben, was zu Umsatzverlusten führte. In der Vergangenheit ging der Kunde dieses Problem an, indem er die Verwendung von Pubrefs seiner Partner verbot. Mit der Lösung von Performance Horizon kann die Agentur stattdessen angeben, ob ein Partner einen standardmäßigen Pubref-Parameter verwenden wird, oder ob er einen Whiteliste-Parameter benötigt, abhängig davon, ob er den Geschäftsbedingungen des Programms entspricht, die Remarketing verbieten.

Durch das Einführen von Pubref-Whitelisting sperrt die Agentur die Pubref-Verwendung

selektiv, anstatt sie komplett zu eliminieren, und fügt gleichzeitig eine zusätzliche Sicherheitsvorkehrung hinzu. Dies erlaubt es dem Kreditkartenunternehmen außerdem, sein Affiliate-Programm durch das Hinzufügen von Partnern zu erweitern, die in der Vergangenheit als sehr riskant eingestuft wurden, wie etwa Cashback-Webseiten, was wiederum zu einem Anstieg an Einnahmen führt.

Die Agentur arbeitet jetzt mit den Partnern des Kunden zusammen, um den Konkurrenzdruck zu senken, ihre Kampagnen sicher in Echtzeit zu messen und Cashback-Webseiten einzugliedern, so dass sie einen größeren Anteil am Markt gewinnen und letztendlich die Einnahmen steigern können.

## ÜBER PERFORMANCE HORIZON

Bedeutende Marken aus den Bereichen Reisen, Einzelhandel, Finanzdienstleistungen und Digitaler Inhalt verlassen sich auf die Plattform von Performance Horizon, um die Akquisition von Neukunden anzutreiben und Einnahmen und Rentabilitätszuwachs durch ihre Online-Partner zu erhöhen. Dazu zählt auch die Fähigkeit, die Partner-Performance zu optimieren, Creatives umzusetzen, Partner- und Produktausgaben zu verwalten, Daten einfach in bestehende Workflows und Systeme zu integrieren und Partnerzahlungen global zu bearbeiten.

Performance Horizon, der führende Anbieter von SaaS-Lösungen für das digitale Partnermarketing, ermöglicht es Marken, eine direkte Verbindung zu ihren Marketingpartnern herzustellen und so die Kundenakquise erheblich zu steigern und hohe Margeneinnahmen aus Online-Marketingkanälen anzutreiben. Mit Standorten in den USA, Großbritannien, Japan und Australien treibt die Plattform von Performance Horizon mehr als drei Milliarden US-Dollar an erstklassigen Werbeumsätzen über 155.000 Marketingpartner in mehr als 170 Ländern an. Performance Horizon wird unterstützt von hochrangigen Investoren wie Mithril, Greycroft Partners und DN Capital. Weitere Informationen finden Sie unter [www.performancehorizon.com](http://www.performancehorizon.com) oder wenn Sie @tweetphg auf Twitter folgen.

Veröffentlichung: Winter 2016