



Point Hacks

The best frequent flyer deals and offers in Australia.

PARTNERERFOLGSGESCHICHTE

AUSSERGEWÖHNLICHER SUPPORT UND REPORTING IN ECHTZEIT TREIBEN DAS PARTNERWACHSTUM AN

Der australische Publisher Point Hacks (www.pointhacks.com.au) deckt einen breiten Bereich an Nachrichten, Guides und Reisebewertungen ab, alles mit dem gleichen Ziel, nämlich Lesern dabei zu helfen, mehr aus ihren Loyalty-Programmen mit Luftlinien/Kreditkarten/Hotels herauszuholen und das Beste aus den Punkten zu machen, wenn es an der Zeit ist, sie einzulösen.

2013 stellten Westpac und NAB Point Hacks die Marketingpartner-Technologie von Performance Horizon vor. Mit der Zeit hat sich Point Hacks zunehmend auf den technischen Support von Performance Horizon verlassen, um mit dessen Hilfe sein Outbound-Attribution-Tracking zu entwickeln. Point Hacks kann jetzt nachvollziehen, wie sich seine individuellen Zielgruppen verhalten, und kann die Kapitalrendite von Marketingtaktiken messen, um weiter in das Generieren neuer Kunden für NAB und Westpac zu investieren.

INTEGRATION UND SUPPORT

Performance Horizon arbeitete mit technischen Beteiligten zusammen, um ein Attributions-Tracking umzusetzen, indem benutzerspezifische Lösungen mit kundenseitigem Javascript entwickelt wurden, die der Codebase von Point Hack entsprechen. Diese Umsetzung war von äußerster Wichtigkeit, damit Point Hacks effektiv detaillierte Daten durch externe Kampagnen-Source-Traffic-Tags auf die Plattform von Performance Horizon verschieben kann.

„Ich weiß, dass die Tür bei Performance Horizon für Fragen und Support stets offen steht. Ich spreche wahrscheinlich alle paar Wochen mit jemandem aus dem Team von Performance Horizon und habe alle 6 Wochen persönlichen Kontakt. All dies ist für das Wachstum und die fortwährende Entwicklung meines Unternehmens unbezahlbar.“

Keith Mason, Eigentümer von Point Hacks

ERSTKLASSIGES REPORTING IN ECHTZEIT

Bei der Zusammenarbeit mit Kunden von Performance Horizon muss sich Point Hacks nicht mehr länger auf automatisierte Excel-Berichte von Händlern verlassen, die Klick- und Conversion-Daten enthalten, die oft auf einem unregelmäßigen und ungleichen Rhythmus basieren. Stattdessen bietet die Berichterstellung in Echtzeit kombiniert mit der Fähigkeit, vertraulich eigene Upstream-Daten einzuspeisen, eine leistungsstarke Kombination, mit der Point Hacks seine redaktionellen und kampagnenbezogenen Taktiken bei der Lieferung von Conversions für seine Händler optimieren

kann, und die Performance so häufig und so genau wie nötig verfolgen kann, um Entscheidungen bezüglich Traffic-Investitionen zu fällen.

Point Hacks nutzt die API von Performance Horizon, um aus dem Stegreif Berichte zu generieren und die mobile App auf tägliche Aktualisierungen der Aggregationseinnahmen hin zu beobachten. Für noch detailliertere Berichte über Kampagnen und Conversions, sowie für Analysen konsultiert Point Hacks in der Regel auf wöchentlicher Basis die ExactView-Anwendung

von Performance Horizon.

„Performance Horizon hat mir dabei geholfen, einen einheitlichen Ansatz für all meine Handelspartner zu entwickeln, um die Conversion- und Einnahmenberichte an unsere Kampagnen-Tracking-Bedürfnisse anzupassen. Einfach nur mehr und mehr

Daten zu sammeln ist sinnlos, wenn man keine genauen und effektiven Berichte hat. Ich befinde mich jetzt in einer Position, in der ich bessere und häufigere Einblicke darüber erhalte, wie meine Kampagnen Conversions antreiben.“

Keith Mason, Eigentümer von Point Hacks

ERGEBNISSE

Das detaillierte Tracking und die Attribution von Performance Horizon halfen Point Hacks dabei, umsetzbare Einblicke zu gewinnen, um seine Kapitalrendite zu maximieren. Das Tracking in Echtzeit ermöglicht es Point Hacks, Budgetüberschreitungen bei der Distribution von Inhalten über Kanäle Dritter zu vermeiden – und gewährt so Einblicke, um bezahlten Traffic aufrechtzuerhalten und auszubauen und Einnahmen bedeutend anzutreiben, während weniger erfolgreiche Kampagnen schnell auf Eis gelegt werden können.

Zugriff auf das System von Performance Horizon für Reise- und Finanzkunden gewährt Point Hacks außerdem Einblicke in die Effizienz und Qualität

seiner Traffic-Quellen.

„Die Arbeit mit Performance Horizon gibt mir volles Vertrauen in die Bearbeitungszeit von Bezahlungen und stellt so sicher, dass ich unsere Zeit und unser Geld zuversichtlich dazu verwenden kann, die richtigen Inhalte zu produzieren und so die Conversion anzutreiben. Die Berichterstattung übertrifft andere Systeme, mit denen wir arbeiten, bei weitem und ich muss Zeit darauf verwenden, andere Systemdaten zu senden, um sie daran anzupassen, was ich von Performance Horizon erhalte, und nicht anders herum.“

Keith Mason, Eigentümer von Point Hacks

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 Rentabilitätswachstum 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 oder wenn Sie @tweetphg auf Twitter folgen.

Veröffentlichung: Winter 2016