



## PARTNERERFOLGSGESCHICHTE

### RATECITY NUTZT DIE API VON PERFORMANCE HORIZON FÜR WICHTIGE DATENANALYSEN

RateCity hilft Konsumenten dabei, Finanzprodukte zu finden und zu vergleichen, um Geld zu sparen, und ermöglicht es Marken, Konsumenten an Schlüsselpunkten im Lebenszyklus finanzieller Entscheidungen zu erreichen. Als Marktführer im Bereich Hypothekenvergleich stellt RateCity Kreditgebern jeden Monat eine Reihe hochwertiger Kunden vor. Das RateCity-Netzwerk erreicht Kunden über eine Reihe von Premium-Publishern, darunter ninemsn, 9News Finance, (Yahoo) Moneyhound und realestate.com.au.

Die RateCity-Kunden National Australia Bank und Westpac Bank verwenden beide Performance Horizon, um die Netzwerke ihrer Performance-Partner zu verfolgen. Dies ermöglicht es RateCity, auf deren Integration aufzubauen und Performance Horizon zu verwenden, um zusätzliche Upstream-Aktionen zu verfolgen, bis hin zur Conversion.

Diese umfangreichen Performance-Daten verleihen RateCity leistungsstarke Einblicke und ermöglichen es RateCity, Traffic und Onsite-Engagement zu optimieren, um mehr Neukunden für NAB und Westpac zu gewinnen.

Conversions in der Finanzvertikale sind in der Regel genehmigte Anträge für persönliche Finanzprodukte, wie etwa Hypotheken oder Kreditkarten. Performance Horizon verfolgt diese Aktionen für seine Kunden und ermöglicht es Partnern wie RateCity, zusätzliche Daten zu Point-of-Click hinzuzufügen und so die Punkte zwischen den Traffic-generierenden Taktiken und den Conversion-Einnahmen zu verbinden.

### DETAILLIERTES DATENMANAGEMENT ÜBER DIE API VON PERFORMANCE HORIZON

RateCity und Performance Horizon arbeiteten zusammen, um eine Echtzeit-Lösung für das Tracking von Session-Informationen über RateCity-Kunden zu entwickeln, vom ersten Klick bis hin zur bestätigten Conversion, was zur Kundenbetrachtung von RateCity beitrug und verwendet wurde, um das Erlebnis von RateCity-Kunden laufend zu optimieren. Die Integration von RateCity in Performance Horizon ermöglicht eine Berichterstellung, die jederzeit in Echtzeit über die API von Performance Horizon abgerufen werden kann.

Von einem technischen und praktischen Standpunkt aus rät RateCity, dass der Zugriff auf Performance-Daten für seine NAB- und Westpac-Kampagnen über die API von Performance Horizon effizient ist. Beim Umgang mit Kunden, die nicht mit Performance Horizon arbeiten, muss sich RateCity oft damit abfinden, dass der Kunde eine Excel-Datei mit „Datenmüll“ sendet, der dann sortiert und bearbeitet werden muss. RateCity ist der Ansicht, dass dies die Möglichkeit einschränkt, Kampagnen für entsprechende Kunden zu optimieren

## EINBLICKE UND OPTIMIERUNG

Das Analysieren des gesamten Kundenpfads bis zur Conversion hin ermöglicht es RateCity, die von jeder Traffic-Quelle generierte Kapitalrendite genau zu messen. Der Traffic, der an RateCity-Kunden gesendet wird, kann aus einer Vielzahl von Quellen stammen. Das Wissen um die Qualität einer Conversion aus einer gegebenen Traffic-Quelle erlaubt es RateCity, die entsprechende Traffic-Quelle zu optimieren.

*„Die Arbeit mit Performance Horizon ist einfach und effizient. Wir erhalten umsetzbare Einblicke durch die Kombination von Daten von Performance Horizon mit Site Catalyst-, Google Analytics- und Salesforce-Daten. RateCity kann jetzt die Conversion-Rate einer jeden Traffic-Quelle sowie die Kapitalrendite genau berechnen.“*

**Paul Marshall, CEO**

## ERGEBNISSE

Umfassende Echtzeit-Daten auf Artekelebene unterstützen die Entscheidungsfindung von RateCity, da so Kundenverhalten und A/B-Testseitendesigns analysiert werden können. RateCity kann so außerdem den Traffic aus verschiedenen Quellen laufend für Conversions optimieren, die zu den besten Kundenergebnissen führen.

*„Umfassende Daten sind für die Geschäfte von RateCity enorm wichtig. Mit mehr Informationen über einzelne Conversions kann RateCity außerdem den vollständigen Lebenszyklus von Conversions besser verstehen und folglich die Website von RateCity und die Verfahren zum Steigern der Conversion-Raten für unsere Kunden optimieren.“*

**Paul Marshall, CEO**

## 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