

THE ICONIC

FALLSTUDIE – PARTNER-PERFORMANCE-MARKETING

UNTERNEHMENSINTERNES PARTNERMARKETING IST IDEAL FÜR DIE E-COMMERCE-WEBSEITE THE ICONIC

THE ICONIC ist Australiens führender Online-Anbieter für Mode und Sportbekleidung und verkauft Produkte von mehr als 700 australischen und internationalen Marken. Das Verwalten des Affiliate-Kanals im eigenen Unternehmen auf einer hoch entwickelten Plattform, die Performance-Einblicke in Echtzeit bietet, ist ein wichtiger Faktor, um Einnahmen und Wachstum anzukurbeln.

THE ICONIC verwaltet einen Großteil des Affiliate-Kanals intern und hat direkte Beziehungen zu den wichtigsten digitalen Marketing-Partnern, wollte jedoch mit allen Partnern auf einer Plattform zusammenarbeiten, die keine Netzwerkgebühr für ihre Dienste erhob. Außerdem suchte THE ICONIC nach einem Technologiepartner, der eine höher entwickelte und technisch fortgeschrittene Plattform bereitstellen konnte, mit der detaillierte Performance-Daten abgerufen werden können.

EINE ANFÄNGLICHE HERAUSFORDERUNG WAR DER WECHSEL ZU EINER REINEN UNTERNEHMENSINTERNEN LÖSUNG UND DIE ÜBERGANGSLOSE EINGLIEDERUNG BESTEHENDER MARKETINGPARTNER

Die Eingliederung einer neuen Unternehmenssoftware kann Herausforderungen mit sich bringen und im Affiliate-Kanal, in dem zudem tausende Partner migriert werden müssen, ist eine reibungslose Ausführung unablässig, um kein Geld durch verlorene Verkäufe oder die ineffiziente Verwendung interner Ressourcen zu verschwenden.

Während THE ICONIC sich nach anderen Lösungen umsah, mit denen das Unternehmen seinen Affiliate-Kanal auf eine höher entwickelte Plattform migrieren könnten, wurde die

Notwendigkeit detaillierter Einblicke in Echtzeit zu einem integralen Bestandteil der Strategie.

Die Hauptherausforderungen, denen sich THE ICONIC gegenüber gestellt sah, waren:

- Ein Programm, das sich über mehrere Plattformen erstreckt, die finanzielle Belastung durch mehrfache Netzwerkgebühren und der Mangel an detaillierten Performance-Daten, die den langfristigen Wachstumschancen des Affiliate-Kanals im Wege standen.
- Die Notwendigkeit, die Performance-Daten aller Partner auf einem einzigen Dashboard in Echtzeit zu sehen und die Kampagnen-Performance auf wöchentlichen oder saisonalen Trends basierend zu bewerten.

- Die Notwendigkeit, die Performance-Daten individueller Partner auf sämtlichen Kanälen detailliert zu verfolgen, bis hin zum SKU-Niveau, und die Provisionshöhen auf diesen Daten basierend anzupassen.
- Die Notwendigkeit, die Transparenz zu erhöhen, mit der Fähigkeit, genau dieselben Daten in Echtzeit neben ihren Partnern zu sehen und Einblicke zu teilen, um die Performance zu verbessern.

„Wir haben eine Strategie entwickelt, um die Differenziertheit unseres Affiliate-Marketing-Programms zu verbessern und enger mit wertvollen Partnern aus dem Bereich Fashion-Content und mit Loyalität-basierten Partnern zusammen zu arbeiten, während wir uns gleichzeitig von Rabatt-Aktivitäten entfernten. Performance Horizon spielte eine wichtige Rolle bei der Entwicklung unseres Affiliate-Marketing-Programms und half uns dabei, starke Beziehungen zu diesen wichtigen Partnern herzustellen. Als direktes Ergebnis unserer gemeinsamen Arbeit konnten wir einen bedeutenden Umsatzanstieg von mehr als 20 % seit der Implementierung beobachten.“

***Adam Jacobs, Managing Director und
Mitbegründer von THE ICONIC***

EIN STRATEGISCHER PLAN WURDE UMGESETZT, UM EINE REIBUNGSLOSE MIGRATION AUF DIE PLATTFORM ZU GARANTIEREN, DIE DIE ZUKUNFT DES AFFILIATE-PROGRAMMS VON THE ICONIC SICHERN WÜRDE

Bei der engen Zusammenarbeit mit THE ICONIC ergriff Performance Horizon Schritte, um sicherzustellen, dass für THE ICONIC und seine Partner keine größeren Probleme bei der Migration auftreten würden.

1. Performance Horizon stellte im Voraus einen Zeitplan für jeden Schritt auf, der im Laufe des Prozesses zu einem bestimmten Zeitpunkt zu erfolgen hatte.
2. Obwohl mehrere Schritte für die Migration nötig waren, stand Performance Horizon bei jedem Schritt mit Support zur Seite und war jederzeit für Fragen und mit Ratschlägen verfügbar – sowohl in Bezug auf technische Hilfe, wie auch bei Fragen bezüglich bewährter Verfahren.
3. Performance Horizon gab THE ICONIC Ratschläge dahingehend, dass die Veränderungen den einzelnen Partnern früh mitgeteilt werden sollten, um ihnen Zeit zu geben, sich auf die Migration zur neuen Plattform vorzubereiten. Performance Horizon stand außerdem den Partnern bei jeglichen Bedenken oder Fragen zur Seite, um das bestmögliche Erlebnis für alle Beteiligten zu garantieren.

Die Partnerschaft mit Performance Horizon verschaffte THE ICONIC die benötigte hochentwickelte und flexible Lösung zur idealen Optimierung des Affiliate-Programms und zum Ankurbeln der eigenen Margen und des Wachstums, gemeinsam mit seinen Partnern.

- Stellte eine Plattform bereit, auf der Affiliate-Manager die Performance aller Partner in Echtzeit sehen können, um die Kampagnen-Performance sowie wöchentliche und saisonale Trends zu bewerten und zu sehen, was die Kunden von Partnern tatsächlich kaufen.
- Transformierte Einblicke in Echtzeit, wodurch bessere Kampagnen-Optimierung und ein Überblick über die Performance individueller Partner in allen Kanälen ermöglicht wird.

- Verbesserte Interaktion mit Partnern durch Transparenz. Partner können genau dieselben Zahlen sehen wie THE ICONIC, so dass Diskussionen darüber geführt werden können, wie man besser zusammenarbeiten kann und in welchen Bereichen Verbesserungen, die beiden Seiten zum Vorteil gereichen, möglich sind.
- Erhält fortwährenden Support ohne zusätzliche Gebühren. THE ICONIC steht in regelmäßigem Kontakt mit dem Team von Performance Horizon und erhält Support für jegliche Fragen, vom Hinzufügen eines Gutscheins in das System über das Anpassen von Provisionshöhen hin zu Fragen über Berichte.

Weitere Informationen finden Sie unter www.theiconic.com.au

Veröffentlichung: Winter 2016