



REIBUNGSLOSE MIGRATION UND REPORTING IN ECHTZEIT AUF EINER ZENTRALISIERTEN PLATTFORM ERÖFFNET NEUE EINNAHMEQUELLEN

Virgin Australia, die zweitgrößte Fluggesellschaft Australiens, bietet Reisenden ein reibungsloses Erlebnis auf allen nationalen und internationalen Märkten und erhält dabei stets denselben ausgezeichneten Service aufrecht. 2015 erreichte Virgin Australia Jahreseinnahmen in Höhe von 4.749,2 Millionen australische Dollar und vollzog den Wechsel zu einer zeitgemäßen Fluggesellschaft mit umfassendem Service. Die Virgin Australia Group betreibt derzeit ein umfassendes Inlandsnetzwerk, das 47 Flughäfen umfasst, bietet bequeme Flugpläne von und zu allen wichtigen australischen Häfen und betreibt ein globales Netzwerk mit mehr als 450 internationalen Flughäfen.

In der Vergangenheit arbeitete Virgin Australia mit der Performancemarketing-Agentur Columbus auf dem einzigen offiziellen Performance-Marketingkanal SEM. Um sich über SEM hinaus zu entwickeln, suchte Virgin Australia nach einer Plattform, mit der sie ihre Kanäle erweitern, die Betriebseffizienz verbessern und bestehende und neue Partnerschaften alle von einer Stelle aus verwalten könnte.

Columbus stellte Virgin Australia Performance Horizon als hochentwickelte Technologie vor, die sowohl bestehende Herausforderungen angehen, wie auch die Verwaltung zusätzlicher Performance-Kanäle übernehmen könnte.

INTEGRATION, UMSETZUNG UND MIGRATION

Virgin Australia verließ sich weitgehend auf den Sprach- und globalen Kunden- und Publisher-Support von Performance Horizon, um bestehende Partner mit minimalem Risiko vollständig zu migrieren und einzugliedern.

2DATAFISH, Virgin Australias Spezialist für digitale Analysen und die Optimierung von Conversion-Raten, stellte während der Umsetzung technischen Support für das Einrichten zur Verfügung. Die gesamte Umsetzung und Migration sollte plangemäß innerhalb von drei Monaten stattfinden, vom anfänglichen Einrichten hin zur abschließenden Umsetzung des Verkaufs-Trackings. Auch wenn gleichzeitig andere interne Projekte stattfanden, so benötigte die Integration

der Technologie von Performance Horizon nur minimale Ressourcen von der Agentur, die die Hilfe durch das Support Team von Performance Horizon und die technische Dokumentation effektiv ausnutzten.

Darüber hinaus stellte Performance Horizon Training sowohl für Virgin Australia als auch für Columbus bereit, um die Umsetzung, Migration und anfängliche Programmverwaltung zu erleichtern. Performance Horizon und Columbus berieten Virgin Australia hinsichtlich bewährter Praktiken im Performancemarketing und darüber, wie sie die Verwendung der Plattform von Performance Horizon maximieren konnten, da Virgin Australia ein Neuling auf diesem Gebiet war. Im Anschluss an das Training erhielt Virgin

Australien den folgenden, fortwährenden Support von Performance Horizon:

- Wöchentliche Management- und Support-Anrufe
- Verbesserte Automatisierungsprojekte für das Programm
- Beratung hinsichtlich zusätzlicher Daten und Empfehlungen zur Datenverwendung
- Technischer Support, einschließlich spezieller Support für die Virgin Australia E-Mail-Adresse

„Insgesamt betrachtet war Performance Horizon hervorragend und unproblematisch. Der Service hat unsere Erwartungen übertroffen und wir haben ausgezeichneten Support auf allen Ebenen erhalten.“

—**Drew Ascough, Leader, Performance Media & Analytics, Virgin Australia**

Nach der ersten sorgfältigen Vorbereitung, Integration, den Tests und der Umsetzung erlebte Virgin Australia eine problemlose und reibungslose Eingliederung ihrer Partner, die dafür sorgte, dass die wichtigsten Partner innerhalb von zwei Wochen komplett einsatzfähig waren. Während dieses Zeitraums organisierte Virgin Australia Treffen mit Performance Horizon, Columbus und den Partnern, um sicherzustellen, dass alle Parteien jeden Aspekt des Wechsels und die Beweggründe verstanden. Die vollständige Migration bedurfte nur zweier Teammitglieder der Agentur, die den gesamten Prozess verwalteten. Gegenwärtig ist nur ein Teammitglied der Agentur nötig, um mit Hilfe der Plattform von Performance Horizon ausgefeilte Kampagnen zu organisieren und Berichterstellungen durchzuführen.

BETRIEBSEFFIZIENZ

Das Verwalten von Partnern von einer benutzerfreundlichen Plattform aus trieb die Produktivitätsergebnisse erheblich nach oben und verbesserte für Virgin Australia und Columbus die Beziehungen zu ihren Partnern, was eine zuversichtliche Skalierung der Geschäfte ermöglichte, sowie die Sicherheit, dass globale Partner schnell und korrekt bezahlt werden.

Es half Columbus außerdem beim Anwerben neuer Partner, sowie bei Verhandlungen mit bestehenden Partnern, da das detaillierte Tracking der Meta-Performance Diskussionen unterstützt, die auf größerer Transparenz basieren, einschließlich der Analyse von gebuchten vs. konsumierten Daten (Publisher können Flugdaten einsehen, die Informationen über freigegebene Zahlungen und über tatsächliche Zahlungen enthalten).

DATEN

Die Implementierung der Technologie von Performance Horizon ermöglichte es Virgin Australia, ihre Partneraktivitäten detailliert zu verfolgen und umsetzbare Einblicke zu generieren. Columbus prüft die gesamte Kampagnen- & Meta-Partner-Performance täglich und prüft und bestätigt die Anmeldungen neuer Partner.

Die Lösung bietet Virgin Australia folgende Vorteile:

- Datenerfassung und Berichterstellung in Echtzeit eliminiert das Abstimmen und die Abgleichung von Performance und Ausgaben am Monatsende
- Die Sichtbarkeit von Metasuchen liefert tägliche Aufnahmen von CPC-Ausgaben und Metasuch-Performance, was zuvor nicht verfügbar war

- Vergleich und Gegenüberstellung der Performance verschiedener Partnerkategorien, individueller Partner und von Performance-Prüfungen für konkrete Routen und Serviceklassen.

„Ich würde Performance Horizon definitiv weiter empfehlen und freue mich über die Gelegenheiten, die sich uns in Zukunft eröffnen, wenn wir mehr und mehr Meta-Daten einbeziehen und damit arbeiten, um so unsere Einblicke und Kampagnenentwicklung zu verbessern.“

—**Drew Ascough, Leader, Performance Media & Analytics, Virgin Australia**

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 oder wenn Sie @tweetphg auf Twitter folgen.

Veröffentlichung: Winter 2016