

KUNDENERFOLGSGESCHICHTE

REIBUNGSLOSE PARTNERMIGRATION BESCHLEUNIGT DAS PROGRAMMWACHSTUM

ebookers.com ist eine globale Online-Reiseagentur, die 1998 gegründet wurde und mit mehr als 400 Luftlinien und über 270.000 Hotels, Urlaubsanbietern, Autovermietern, Tourorganisatoren und Versicherungsunternehmen zusammenarbeitet, um für ihre Kunden den perfekten Urlaub zu gestalten. 2016 begann ebookers die Kooperation mit Performance Horizon, um gemeinsam die Partnermarketing-Aktivitäten zu managen: Heute verlässt sich ebookers auf die Technologie von Performance Horizon, um eine Vielzahl von Partnern aus sieben verschiedenen geographischen Märkten zu verfolgen, zu messen und zu belohnen.

Um die gewaltige Aufgabe der Migration von bestehenden Affiliate-Programmen von mehreren Netzwerken auf eine einzige Technologieplattform zu bewältigen, entwickelte ebookers gemeinsam mit Performance Horizon einen detaillierten Plan, um mögliche Probleme während des Übergangs aktiv anzugehen. Der Plan führte dazu, dass ebookers 51 bestehende, wichtige Partner in weniger als 24 Stunden migrierte.

Dieser reibungslose Übergang bedeutete, dass ebookers direkt mit der Optimierung und dem Ausbau des Programms beginnen konnte. Darüber hinaus verbessert ebookers durch die Verwendung einer einzelnen Plattform seine Effizienz und machte das Programm insgesamt profitabler.

EINE MIGRATIONSTRATEGIE ENTWICKELN

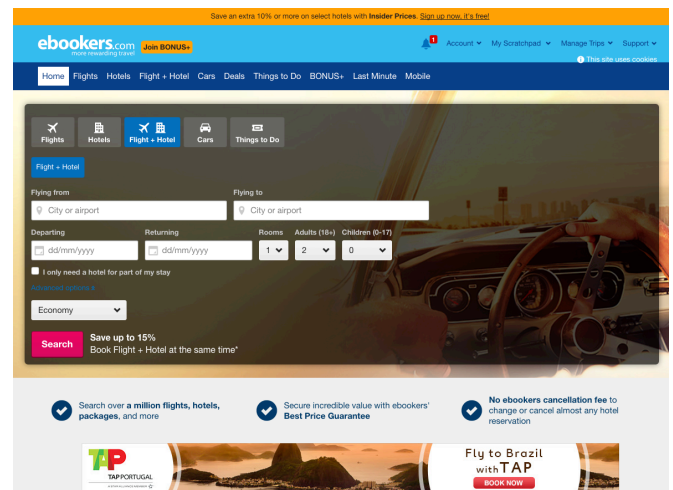
„Das Festlegen eines klaren Plans von der ersten Minute an, war zwingend für den Erfolg unserer Migration. Kommunikation war dabei wichtig, um uns auf dem richtigen Kurs zu halten, und Performance Horizon hielt sich an die knappen Deadlines, die wir festgelegt hatten.“

Ed Goldswain, Director of Meta & Affiliates

Beide Seiten waren sich darüber im Klaren, dass eine effektive Strategie für eine erfolgreiche Migration unerlässlich war. Vor der Migration konfigurierte Performance Horizon die Plattform von ebookers, einschließlich des Einrichtens der Plattform und der Partnerkommunikationen.

Nach dem Deployment der Plattform wurde der detaillierte Partnermigrationsplan durchgeführt. Der technische Support und das Training für ebookers, sowie für sämtliche seiner Partner stellte sicher, dass alle bedeutenden Partner effektiv eingegliedert wurden.

Die Migration verschiedenster Partner, die von Direct Affiliates hin zu Meta- und Search-Compare-Partnern reichten, auf die Plattform vereinfachte die Zahlungsbeilegung für alle Beteiligten.



UMSETZUNG

„Der Umfang des Supports, den wir von Performance Horizon erhielten, war wirklich eine angenehme

Überraschung. Wir haben noch niemals zuvor so viel Aufmerksamkeit von einem Anbieter erhalten.“

Ed Goldswain, Director of Meta & Affiliates

Das Einrichten von Pixel-Tracking und die Konfiguration der Plattform ermöglichte es ebookers, einen genauen Blick auf die wichtigsten Metriken zu werfen, um die Performance, das Volumen und die Rentabilität einer jeden Transaktion durch einen Partner, Kanal oder Verkaufspunkt zu verstehen.

DETAILLIERTE DATEN IN ECHTZEIT

Die Verwendung dieser Datensets als gemeinsamer Point of Truth zwischen ebookers und seinen Partnern unterstützt eine Abstimmung der Zahlungen und erlaubt es ebookers, auf Einblicken aus den Berichten basierend zu handeln.

Das Zugreifen auf Daten in Echtzeit ermöglicht es ebookers zudem, die Performance schnell zu analysieren, ständig zu optimieren und bei Bedarf problemlos Berichte abzurufen.

ebookers nutzte außerdem die äußerst detaillierten Daten von Performance Horizon, um seine Partner nach angetretenen Reisen anstelle von gebuchten Reisen zu belohnen. Der Wechsel von gebuchten zu **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 185.000 Marketingpartner in mehr als 183 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](https://twitter.com/tweetphg) auf Twitter folgen. **Veröffentlichung:** Herbst 2016

angetretenen Reisen erlaubt es ebookers, Partner auf tatsächlichen anstatt auf erwarteten Einnahmen basierend zu belohnen. Die daraus entstehenden Kosteneinsparungen verbesserten die Rentabilität von ebookers. Zudem konnte ebookers Betrugsfälle reduzieren und die Datengenauigkeit durch die Verwendung von automatischen Flagging-Systemen reduzieren, die mit den von ebookers vorgegebenen Kriterien verglichen wurden.

ERGEBNISSE

Die Arbeit mit Performance Horizon ermöglichte es ebookers, ein effizientes und schnell wachsendes Affiliate-Programm mit folgenden Vorteilen zu entwickeln:

- Verbessertes Benutzererlebnis
- Einfacher Zugriff auf sehr detaillierte Daten
- Verbesserte Beziehungen zu Partnern
- Um 34 % gesteigerte Rentabilität durch das Belohnen von Partnern basierend auf angetretenen Reisen anstelle von gebuchten Reisen.
- Weniger Betrugsfälle