



# 如何制定 联盟营销项目 业务目标？

营销人员可通过该项目工作表明确业务指标，  
更好地衡量和优化联盟营销项目表现。



下载使用  
项目工作表



明确项目的业务目标有助于更好地梳理行动规划。

通过使用该项目工作表明确合理的业务目标，搭建项目框架，有助于提高项目的运行效率。

## 如何使用该项目工作表

参考第三页的示例表，在第四页的空白表中填写未来的项目规划。

- 第一步，在前三列填写项目业务目标与衡量指标。
- 第二步，在最后一列填入相应的执行策略。

## 小贴士

- 明确公司业务目标以及该联盟营销项目的工作重点。
- 根据预算和资源，合理规划项目目标。
- 在制定目标时，与部门领导及时沟通，从可行性角度对目标进行微调。
- 尽可能准备多项执行策略。
- 对标过去项目的表现，判断当前目标是否合理。
- 目标在精不在多，一般来说一个项目有三、四个目标较为合理。

## 联盟营销项目业务目标示例

下方示例表中的数据仅供参考

EXAMPLE • EXAMPLE • EXAMPLE • 联盟营销项目业务目标 • EXAMPLE • EXAMPLE • EXAMPLE			
业务目标	当前值	期望值	执行策略
增长营收	\$100.2m	\$112.5m	招募更多新的营销伙伴，提高佣金比例，优化头部营销伙伴的绩效
获取新客	10k/month	50k/month	为引来新客户的营销伙伴提供更高的返佣激励
提高APP下载量	1k/month	5k/month	与更多APP推广营销伙伴开展合作，为带来APP下载量或激活用户的营销伙伴提供佣金
拓新客户名单	5k/month	8k/month	为拓新客户名单的合作伙伴提供佣金
增加广告支出回报 (ROAS)	\$2.87	\$3.00	确保佣金设置高于其他线上营销渠道的平均回报
降低获客成本(CAC)	\$10	\$8	确保佣金设置高于其他线上营销渠道的获客成本
夺取市场份额	30%	35%	确保设置的佣金高于竞对公司
增加用户生命周期价值 (CLV)	\$150	\$200	与loyalty推广营销伙伴合作，为带来长期订阅注册用户的营销伙伴持续提供佣金
增加利润率	10%	12%	为推广高利润率产品的营销伙伴提供更高的佣金，减少低利润产品的推广佣金
增加官网流量	300k unique visitors per month (UVM)	400k UVM	招募更多受众广泛的营销伙伴，与当前合作的营销伙伴积极沟通，提前告知营销伙伴近期的推广计划

## 联盟营销项目业务目标

在下表中填写业务目标、衡量指标与执行策略

请从可行性角度合理规划目标数量

联盟营销项目业务目标			
业务目标	当前值	期望值	执行策略

## 项目执行建议

在设定目标后，对项目适时进行调整。

1. 根据业务目标适时调整佣金比例与合同条款。例如，如果希望提高新客数量，可以考虑为带来新客的营销伙伴提高佣金比例。
2. 根据项目表现，阶段性调整运营策略，全方位优化项目运行效率，包括如何招募营销伙伴、如何与营销伙伴沟通、如何提高营销伙伴活跃度等。

### 想要了解更多联盟营销干货？

点击下方链接：

- 跨境电商做联盟营销项目 (Affiliate Programs) 不能错过的超全干货 (上篇)
- 跨境电商做联盟营销项目不能错过的超全干货 (下篇)
- 2022出海怎么做 Affiliate Programs? 找网盟? 自研平台? 还是采买SaaS? 【附案例研究】
- 【出海干货】品牌深耕内容营销，除了找网红也别忘了还有专业媒体和编辑!

关注ImpactParTech公众号  
了解更多营销干货

