

月均ROI高达

1556%

成长型DTC品牌
Zero Co的“绿色增长”



业务痛点

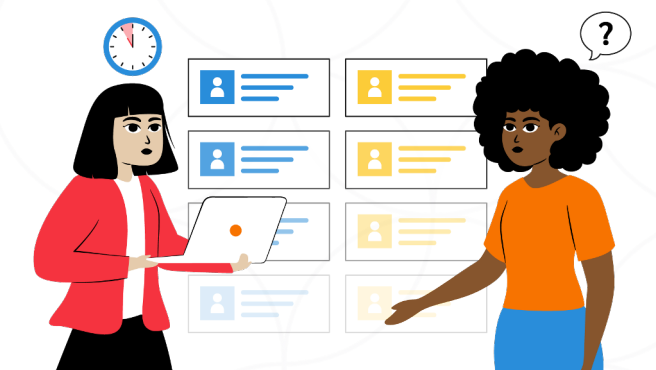
项目手动管理耗时耗力

自2019年品牌创立伊始，Zero Co就致力于帮助消费者减少一次性塑料制品的使用，从而减轻地球负担。作为一个生产环保家居和个护产品的澳大利亚品牌，Zero Co坚持以目标为导向，希望与拥有相同环保理念并致力于为环保事业做出贡献的潜在消费群体建立联结。

作为一个成长型DTC品牌，Zero Co不断探索突破，拓展营销渠道，降低获客成本（CAC）。考虑到获客是Zero Co发展过程中的重要一环，品牌因此希望通过一些专业的工具和平台来获取获客成本相关的数据洞察。

在发展合作伙伴营销项目之后，Zero Co意识到了合作伙伴营销的巨大潜力。为了拓展项目的数量和规模，团队亟需找到合适的营销管理平台来简化和管理工作伙伴营销项目的全生命周期。

在上线impact.com平台之前，Zero Co一直手动管理合作伙伴营销项目，包括商定协议、起草合同、开具发票和制作报表等，非常耗时耗力。最终，Zero Co决定使用impact.com平台来优化项目管理，提升业务表现。



品牌介绍

Zero Co

2019年，澳大利亚企业家Mike Smith在自己的卧室里创立了Zero Co。Zero Co在澳大利亚最成功的Kickstarter Campaign中筹集了超过700,000澳元，此后一直致力于“为地球减少一次性塑料污染”。

在Zero Co 2022年的核心目标中，有一项是阻止等量于150万个矿泉水瓶的塑料进入垃圾填埋场，并从海洋中清除同等数量的塑料垃圾。到2022年中，这两项的完成率均已超过70%。

Zero Co利用再生材料生产可重复使用的个护产品，鼓励人们减少日常生活中一次性塑料制品的使用，保护人类赖以生存的地球，实现可持续发展。



解决方案

合作伙伴类型多样化

impact.com为Zero Co提供了合作伙伴营销项目全生命周期的优化管理，助力品牌丰富合作伙伴营销矩阵，高效拓展推广渠道。

在impact.com和营销机构Silverbean的帮助下，Zero Co实现了以下成果：

- 搭建多样化的合作伙伴矩阵，降低获客成本
- 简化合作伙伴招募和上线流程
- 优化合作伙伴签约流程，免去繁琐的手动操作
- 详细报表洞察赋能合作伙伴绩效优化

多样化的合作伙伴矩阵

通过impact.com平台的Discover功能，Zero Co拓展了丰富的合作伙伴资源，与Coupons、Cashback、内容媒体、网盟平台和社群等类型的营销伙伴达成合作。

在优质的合作伙伴营销矩阵作用下，Zero Co获得了目标消费者的信任，降低了获客成本，并进一步提升了品牌知名度。

同时，品牌制定了奖励机制，激励客户成为品牌大使，将Zero Co推荐给自己所在的社群。Zero Co团队发现，将传统付费广告的预算用在忠实客户身上，能够在一定程度上优化广告支出，平衡数字广告成本上涨带来的影响。



解决方案（接上页）

简化项目启动流程

在impact.com平台的支持下，Zero Co团队高效管理了一系列品牌大使项目：[Sustainable Stays](#)（面向短租房东）、[Shareholders](#)（目前已有2k+合伙人）和[Sustainable Schools](#)。

高效招募，轻松启动

在Sustainable Stays之类的项目中，Zero Co将合同链接嵌入到项目申请页面中，房东可以通过[填写表单](#)快速完成注册。得益于impact.com平台，Zero Co简化了合作伙伴招募流程，并添加了一些便捷的注册选项，譬如可以直接链接社交媒体账号进行注册，让申请流程更加方便快捷。

招募确认后，合作伙伴会收到一封详细的邮件，指导其完成上线流程以及如何使用impact.com平台。在使用impact.com平台后，Zero Co新招募并上线了381名优质合作伙伴。

解决方案（接上页）

impact.com助力营销项目管理与优化

优化签约流程

在impact.com团队的帮助下，Zero Co制定并调整了合同条款，以避免不必要的额外支出。譬如，Zero Co针对佣金支付条件，要求必须要使用合作伙伴推广的折扣码下单才有效。

此外，Zero Co还能在impact.com平台上进行多种货币支付、对支付条款进行动态定制等。

可视化报表

通过 impact.com平台的[Data Lab](#)功能，Zero Co可以灵活定制数据报表。另外，Zero Co能够便捷地查询合作伙伴的绩效，譬如其推动的营收、每月获客量和获客成本，从而及时作出调整，并为合作伙伴提供优化反馈。

在专业工具的支持下，Zero Co可以更专注于优化消费者体验，提升与消费者的互动。特别是impact.com平台的action listing报表使得Zero Co团队能够识别绩效突出的合作伙伴和相应的推广Campaign。

颗粒度细化的数据为团队提供了有效的洞察，促进了合作伙伴绩效提升，最终实现了27%的月度环比营收增长。

业务成果

共享价值，合作共赢

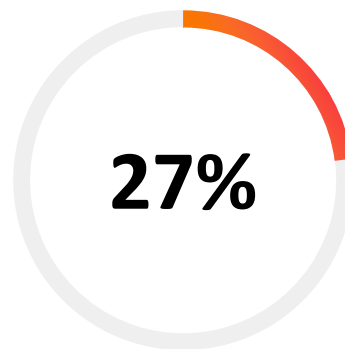
使用impact.com平台后，Zero Co实现了更多业务增长。impact.com的合作资源库、自动化流程和专业支持让Zero Co快速开启了合作伙伴营销项目。

2021年6月以来，Zero Co新增381名活跃合作伙伴。这些合作伙伴让Zero Co在完成获客和营收目标的同时，也实现了环保减塑的理想。

- Zero Co还与短租房东合作以获得更多新客。房东为房客供应Zero Co的产品，同时还会附上二维码以便房客后续种草下单。
- Zero Co发起了[Sustainable Schools](#)计划，致力于让学生更加了解塑料污染问题。该计划通过为学校提供拉新佣金来筹集资金。



新增活跃合作伙伴



平均月度环比营收增长



月均ROAS提升

业务成果（接上页）

合作伙伴营销推动价值和增长

得益于impact.com平台的支持，Zero Co的合作伙伴营销项目高效实现了规模化增长。impact.com最大程度减少了繁琐的手动操作和沟通流程，提高了与合作伙伴的沟通效率。

在项目稳步推进的过程中，Zero Co也实现了最初的目标：通过优质的合作伙伴助力稳定获客。

在impact.com合作伙伴营销管理平台的帮助下，Zero Co成功扩展了项目规模并触达了更多目标消费群体。

