

海外小家电龙头SharkNinja联盟营销的成功秘诀究竟是什么？

团队痛点

合作伙伴营销项目
缺乏专业运营工具

在2020年7月之前，SharkNinja团队的合作伙伴营销项目一度处于亟待开发的状态，直到他们与绩效营销代理机构Reprise进行合作，才开始正式踏入这个新领域。

此次合作的核心目标是**增长——通过拓展SharkNinja营销项目的规模来拉动更多业务的增长，并以此打响新产品的市场知名度**。考虑到SharkNinja的产品利润空间及营销预算相对有限，Reprise在制定营销策略的时候着重考虑广告支出回报率（ROAS）的提高，从而带动业务的有效增长和营销项目的优化。

因此，Reprise团队决定通过一些科学的解决方案，来优化每个营销伙伴的绩效表现，从而最大程度上减少营销预算的浪费。

Shark|NINJA

关于SharkNinja

SharkNinja是家居电器行业的创新领导者，致力于提供最新易用的创新技术及全方位的解决方案，包括主推清洁和家庭护理产品的品牌Shark、以及厨房用具品牌Ninja。

REPRISE

关于Reprise

Reprise是全球最大的绩效营销代理机构，专注于绩效优化和业务增量，为品牌客户牌提供全套的绩效营销方案服务。

“在impact.com平台上与营销伙伴开展项目合作有诸多优势，比如，你可以灵活设置折扣码和使用规则，平台会自动追踪并精准归因，节省大量手动操作。对于营销伙伴来说，使用体验也非常流畅，因此能够吸引更多新的营销伙伴加入合作。”



Katie England
联盟营销总监
Reprise

解决方案

丰富合作伙伴类型，
扩大合作伙伴营销项目规模

由于impact.com平台有**自动化的工作流**，**简洁的工具界面**，以及**高度开放性的自定义操作系统**等，这些功能特点可以让SharkNinja的合作伙伴营销项目得以轻松运营和全面拓展，所以Reprise最终决定与impact.com进行深度合作。在使用了impact.com平台系统之后，Reprise团队得以高效启动及运营合作伙伴营销项目，包括招募多样化的营销伙伴、与各个营销伙伴高效沟通、精准归因给予激励等等。

精细化完善营销伙伴矩阵

得益于impact.com, Reprise**能够看到每位营销伙伴的绩效表现**，从而**更精准地定位优质的合作伙伴类型**，进一步提升SharkNinja营销项目的**成效**。为了增加品牌的市场影响力，Reprise联系了**在社交媒体上正面提及过SharkNinja的网络红人**，并邀请他们参与到SharkNinja的合作伙伴营销项目里。

利用impact.com平台系统工具省下的宝贵时间，Reprise还制定了**合作伙伴成长计划**，以确保这些新加入的合作伙伴能轻松上手、积极参与营销项目、创造价值并为此得到相应的绩效奖励。

规模化拓展营销伙伴类型

除网红名人之外，Reprise还考虑与**腰尾部内容创作者**建立更多的合作关系，以此来链接到更多的小众品类受众，帮助SharkNinja开拓**Coupon sites**等传统联盟客之外的营销伙伴新类型。



解决方案

(接上页)

借助impact.com的合作伙伴拓展工具，Reprise可以**轻松识别并招募到符合品牌需求和调性的腰尾部内容营销伙伴**。此外，在impact.com流量主团队的推荐下，Reprise新增了季节性的营销项目，在各大旺季的送礼时节扩大SharkNinja的营销阵容，增加产品的声势和销量。

灵活化管理营销合作伙伴

除了真空吸尘器等主推产品外，SharkNinja也希望能够借助腰尾部的营销伙伴和网红去触达新受众，从而有效推广Shark™吹风机等知名度有限的小众产品。为此，Reprise团队决定使用impact.com的专属折扣码来简化归因与佣金计算的流程：**为每个合作伙伴配置独一无二的折扣码，如此一来，便可以准确归因，向真正促成转化的营销伙伴支付佣金。**

impact.com平台支持**灵活的佣金机制**，SharkNinja可以设置多个激励梯度，对部分产品进行佣金加权（例如在夏季畅销的烧烤架、露营设备等），或在合作伙伴达到一定的销售目标时给予额外奖励。另外，impact.com平台的自动信息发送功能，可以让Reprise**更轻松地管理和运维营销项目**，提高合作伙伴参与度的同时，节省了大量的沟通成本和时间成本，为双方提供更流畅、更便利的合作体验。

长期化合作赢取长久利益

在impact.com平台系统的助力下，Reprise顺利地将SharkNinja原本的营销合作伙伴关系，由基于单次活动型的模式迭代为长期的合作伙伴关系。比如，在与网红造型师Chloe Brown的品牌营销合作中，Reprise还引入了联盟营销的模式，设置绩效梯度，根据Chloe的内容和出单的表现给付相应的激励。

20%

新增营销伙伴的业务贡献占比

500+

2020以来新增营销伙伴

业务成果

新增合作伙伴对营收的贡献占合作伙伴整体的20%

通过利用impact.com平台的系统功能，Reprise得以招募多样性的合作伙伴、简化数据追踪机制、设置绩效梯度，这不仅助力SharkNinja突破性提升了营销合作伙伴矩阵的规模、还提高了营销合作项目的效率和影响力：在一年多期间，陆续招募了500多个新的合作伙伴，其中最新加入项目的营销伙伴贡献高达20%。

关注我们，获取更多营销干货



“我们的项目仍处于早期的上升阶段，还有许多待挖掘的渠道、待尝试的活动类型等着我们探索，比如说针对学生和军人群体的专属折扣码等等。幸得在Reprise和impact.com平台的加持下，我们的营销项目还可以获取更多发展的机遇和可能性。”



Alessia Romeo
联盟营销高级专员
SharkNinja

了解更多信息，请联系我们