

迪卡侬新加坡如何实现联盟营销项目 营收猛增156%?

团队痛点

手动 workflows 繁复
低效，严重阻碍
业务增长

作为全球知名运动零售品牌，迪卡侬新加坡一直致力于把运动带给最广泛的大众，让所有运动爱好者都能享受运动带来的乐趣。得益于丰富的产品种类及覆盖60余项运动种类的优势，迪卡侬新加坡拥有相当广泛的受众，潜在客群包括来自亚洲各地的运动爱好者。

迪卡侬新加坡的合作伙伴营销团队深知，通过合作伙伴营销开辟新渠道可以吸引更广泛的受众，但繁琐的手动管理流程耗费了太多时间和人力成本，严重阻碍了业务增长。团队在繁琐的基础任务流上花费了大量时间，并且完全依赖Excel表格来追踪和管理合作伙伴的出单情况。每个订单都必须手动验证，并手动为订单标记状态，而又无法深入了解订单成功或失败的原因。合作伙伴佣金的计算和审核流程也是手动的。显然，用这种方式来管理达到一定数量级的合作伙伴营销项目是不现实的。

有限的时间被繁琐的手动 workflow 所占据，迪卡侬新加坡团队错失了触达更多新客户的良机。痛定思痛，他们决定引入impact.com合作伙伴营销管理平台来优化团队工作效率。



关于迪卡侬新加坡

迪卡侬是全球最大的体育零售品牌，拥有超过5,000种运动产品，覆盖60余种运动类别。2016年，迪卡侬在新加坡开设首家旗舰店，如今已经成为当地家喻户晓的运动品牌零售商。迪卡侬以优惠的价格为消费者提供一流的运动产品，不管是入门级运动者还是专业运动员，都可以在这里找到适合自己的运动装备。

“在与impact.com合作之前，我们面临不少挑战：由于很多流程都是手动操作的，我们需要花费大量时间来追踪合作伙伴的绩效表现，并向他们支付款项。使用impact.com平台后，我们节省了大量项目管理所需的时间。得益于impact.com平台，我们能够灵活定制合同、自动支付款项，营收也实现显著增长。”



Si Ting Wong
联盟营销主管，
迪卡侬新加坡

解决方案

高效管理合作伙伴营销项目，优化合作伙伴结佣机制

与impact.com合作以来，迪卡侬新加坡团队的能效大大提升。通过SaaS平台技术将耗时费力的手动流程自动化，**每月节省高达49小时**。impact.com平台帮助团队简化了从拓展合作伙伴、开启合作，再到以不同币种结算佣金的合作伙伴营销项目的全生命周期。在平台报表工具的支持下，团队还获得了颗粒度细化的分析洞见，在与每位合作伙伴沟通的过程中告知项目的最佳实践和需要改进的地方，以优化营销效果。

使用 impact.com平台管理合作伙伴营销项目后，迪卡侬新加坡团队得以从繁琐的手动 workflows 中解放出来，从而能够更加专注于搭建更多样化的合作伙伴营销矩阵，招募与品牌定位一致的多种类型的营销伙伴，包括专业机构、KOL、内容流量主及品牌。更重要的是，团队能够**更高效地设定业务目标、自动追踪项目表现和灵活定制合同**，比如为新客订单向营销伙伴支付更高的佣金，而针对享受疫情红利的家用健身器材品类的订单，降低向营销伙伴支付的佣金。

团队还从按流量付费转为按效果（转化）付费，得以更公平、更精准地为合作伙伴带来的价值提供奖励。**这一转变也有效提高了营销项目的整体效率。**

impact.com平台的报表功能让团队能够更轻松地追踪项目表现，譬如哪些合作伙伴带来了新客，或者合作伙伴营销项目实现的营收占总收入的百分比，等等。

192%

8个月内合作伙伴数量增长

156%

合作伙伴营销项目收入
季度环比增长



业务成果

大大提升项目管理效率，成功扩展项目规模，获取更多新客

使用impact.com平台后，短短九个月内，迪卡侬新加坡团队的运营效率和营收都有所改善，业务实现了巨大增长。

- 合作伙伴数量增长192%，包括KOL、内容流量主和品牌等，贡献了总收入的7%
- 通过合作伙伴营销项目获取的客户中，有50%是新客
- impact.com平台助力团队每月平均节省49小时
- 合作伙伴营销项目收入季度环比增长156%

未来，迪卡侬新加坡将进一步构建多样化的合作伙伴营销矩阵，与更多符合品牌定位的营销伙伴合作，包括银行、专业机构、体育俱乐部、垂类KOL等等，让所有运动爱好者都能享受运动带来的乐趣和益处。

关注我们，
及时获取出海营销最新资讯与洞见



[了解更多信息，请联系我们](#)