

# 解锁5倍 联盟增长!

小众品牌Homage  
如何高效“致敬”传奇?



## 团队痛点

### 多个联盟平台分散割裂，业务增长受限

自品牌创建伊始，Homage就致力于打造致敬经典的特色服饰，带领人们回溯旧时光，重塑摩登风情。从最初只是一家发源于地下室的小工作室，Homage很快发展成为致敬体育界和流行文化的知名怀旧服装品牌。

为了在全国范围内打开品牌知名度、扩大品牌影响力，Homage进行了科学的战略布局。其中，合作伙伴营销在品牌增长中起到了关键作用，帮助Homage拓展了多个新市场。



随着业务的拓展，Homage原本使用的合作伙伴营销管理工具变得不再适用：

**品牌迫切需要一个统一的平台来管理所有的合作伙伴营销项目。**

过去，Homage团队不得不辗转于多个平台分散运营各个合作伙伴营销项目。另外，联盟营销和网红营销项目也被割裂在不同的平台上。频繁切换平台让合作伙伴沟通流程和项目管理变得耗时费力且十分复杂。

**缺乏清晰直观的报表分析。**

Homage无法便捷地查看营销伙伴的表现情况、收入增长和获客成效。

**团队希望有方便快捷的支付体验。**

依赖手动进行计算和打款严重限制了团队的工作效率，因此团队希望能够借助平台根据营销伙伴的推广效果自动调整佣金激励和支付。



## 团队痛点 (接上页)

多个联盟平台分散割裂，业务增长受限

**需要合作伙伴营销平台与Shopify店铺完成技术对接。**

Homage希望将Shopify产品目录对接至合作伙伴营销管理平台，让营销伙伴可以快速获取产品信息。

**需要帮助营销伙伴快速获取推广素材。**

Homage需要平台赋能合作伙伴自助获取营销物料，提高推广效率。

**希望促进营销伙伴快速上线。**

过去，在营销伙伴正式参与推广项目之前，Homage需要发送数封邮件和各种链接。一旦推广链接需要更新，Homage团队的工作量更是雪上加霜。

## 品牌介绍

Homage



Homage成立于2007年，专注于制作特色服饰，以追求复古为目标。品牌致力于将体育界、音乐界和流行文化界的传统元素和传奇故事与服饰美学融为一体。

从 Macho Man Randy 这样的传奇人物，到超人气球队的复古装备，每一件单品都在讲述经典和个性，在致敬经典的同时重构流行。

在NFL、MLB、NBA等知名联赛正式授权的产品市场中，Homage是规模最小但实力雄厚的品牌之一。同时，它还拥有电视电影和流行文化领域多家品牌的授权，譬如华纳兄弟等。品牌所有的服饰均为Homage自有设计师精心打造。



# 解决方案

## 统一平台管理，提升联盟能效

在高度认可平台功能后，Homage与impact.com达成合作。迁移至impact.com平台后，Homage不再需要使用多个工具和平台来管理不同类型的合作伙伴营销项目。团队可以同时管理传统联盟客（Coupon、Deal等）和网红营销伙伴，无需在不同工具之间切换。

在同一个界面查看所有合作伙伴绩效，不仅为团队节约了时间，也提高了与合作伙伴沟通的效率。

Homage利用impact.com的**签约和支付功能**灵活调整佣金以激励合作伙伴。譬如，如果合作伙伴表现优异，Homage可以将佣金从10%调整至12%。并且，平台会根据合作伙伴带来的价值自动分配佣金。此外，支付流程的透明度将使合作伙伴更有动力参与品牌的营销活动。

“

如果要用一个词来形容impact.com，我认为它是一个“颠覆性”的平台。它的自动化工作流有效简化了我们的营销项目管理流程，给我们带来了翻天覆地的改变，我向所有希望实现项目扩张和业务增长的品牌，推荐impact.com，它的报表功能、佣金处理和合作伙伴透明度都是首屈一指的。

”

**Kevin Hughey**  
网红营销和联盟营销经理  
Homage



## 解决方案 (接上页)

### 统一平台管理，提升联盟能效

#### 数据透明，维度丰富

借助impact.com平台的**报表功能**，Homage能够了解合作伙伴的具体表现和活跃程度，分析并优化合作伙伴绩效。平台报表还能统计出畅销的SKU以及合作伙伴进行推广的域名。

全面而详细的数据帮助团队清楚地了解营销伙伴对整个推广项目产生的影响。

其中一个值得分享的成功案例是与常年活跃在世界摔角娱乐（WWE）相关领域的商业伙伴开展的合作。

Homage团队通过 impact.com平台报表发现，该合作伙伴针对美国职棒大联盟（MLB）周边的出单效果较好。于是，Homage联系了该合作伙伴，并请对方制作了一些关于MLB的专题内容，最终显著提升了销量。



## 解决方案 (接上页)

统一平台管理，提升联盟能效

---

### 合作开展快速便捷

在过去的联盟平台上，Homage团队需要向合作伙伴发送多封邮件以帮助其正式开启营销项目推广。迁移至impact.com平台后，团队只需向合作伙伴发送一封邮件，通过点击附在邮件中的超链接，**合作伙伴就可以获得开启推广所需的全部信息**。另外，**Homage团队可以快速导入Shopify产品目录，无需开发人员介入**。

合作伙伴也可以从平台快速获取品牌产品页的链接，创建专属链接并进行推广。由于合作伙伴可以自主创建链接，Homage团队得以**节省时间和人力**来更好地巩固与合作伙伴的关系。

Homage团队将横幅广告、文本、图像、视频和推广码等营销物料上传至impact.com平台，便于合作伙伴随时获取这些素材，也让他们得以**专注自身擅长的领域，创作优质内容，更好地获得受众信任**。



## 业务成果

与优质伙伴开展合作，联盟业务显著增长

impact.com平台的**自动化 workflow**帮助Homage成功与Vox Media建立了一定规模的**内容营销合作**。

现在，Homage的合作伙伴广泛分布于各种运动联盟相关的领域，包括美国国家橄榄球联盟（NFL）、美国职业棒球大联盟（MLB）、美国国家篮球协会（NBA）、足球和大学运动队等。

另外，Homage一直与俄亥俄州队保持着稳定的合作，与辛辛那提孟加拉虎队和克利夫兰棕桐队的合作也取得了显著进展。

在2022年，凭借与布法罗比尔队的合作，Homage进军新市场取得显著成效，在本土市场以外获得前所未见的畅销佳绩。

此外，Homage与酋长队、老鹰队、49人队、包装工队、牛仔队等球队的合作关系也达到了新高度。



HOMAGE



## 业务成果 (接上页)

与优质伙伴开展合作，联盟业务显著增长

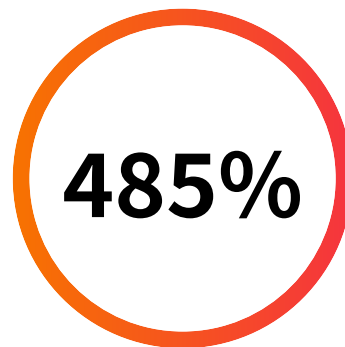
针对在之前的联盟平台上活跃度较低的营销伙伴（主要是cashback和rewards类型），Homage通过impact.com平台让他们重新恢复了活跃状态。

在营销伙伴选择策略上，团队追求质量而非数量，致力于与**绩效优异的合作伙伴建立深度合作**关系，最大程度提高转化率。

尽管迁移至新平台后，营销伙伴数量仅剩以往一半，但这些更具价值的合作伙伴帮助Homage取得了瞩目的年度增长——



合作伙伴营销增长



ROI

