

**独立站流量**

**增长 30%**

**这个DTC品牌怎么做到的？**



**YoloFoods™**

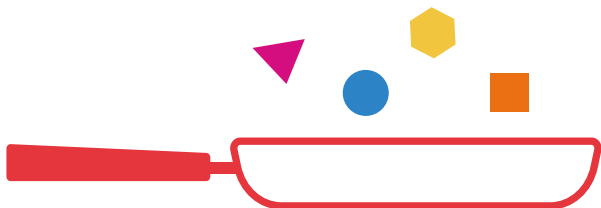
# 团队痛点

## 大量手动操作导致联盟项目扩展受限

作为一家健康膳食配送平台，YoloFoods旨在为消费者提供选择多样化的健康菜肴，助力优化他们的生活方式。

在发展合作伙伴营销项目以来，YoloFoods团队受困于繁琐的手动操作流程，整个项目规模的扩展受到了极大的限制。

因此，团队意识到需要采用新的方式来管理合作伙伴营销项目，优化与营销伙伴的长期合作关系。



### 营销伙伴招募效率低下

YoloFoods团队需要花费大量时间在社交媒体平台或搜索引擎上挖掘潜在合作伙伴，并对符合推广需求的人员进行筛选定位，再通过Google表单来更新候选合作伙伴的招募和协商进度。

### 佣金机制不灵活

一般来说，合作伙伴根据达成的绩效获得分佣。然而，由于公司内部的支付选项有限，团队只能通过折扣码来完成归因。因此，团队每个月都需要手动整理折扣码兑换情况，并将这些信息传达给财务团队来完成支付流程。

### 追踪和归因困难

因为无法实现链接追踪，归因一直是YoloFoods面临的一大痛点。团队只能在多平台追踪折扣码使用情况，包括CMS网站、Google Analytics等。

# 品牌介绍

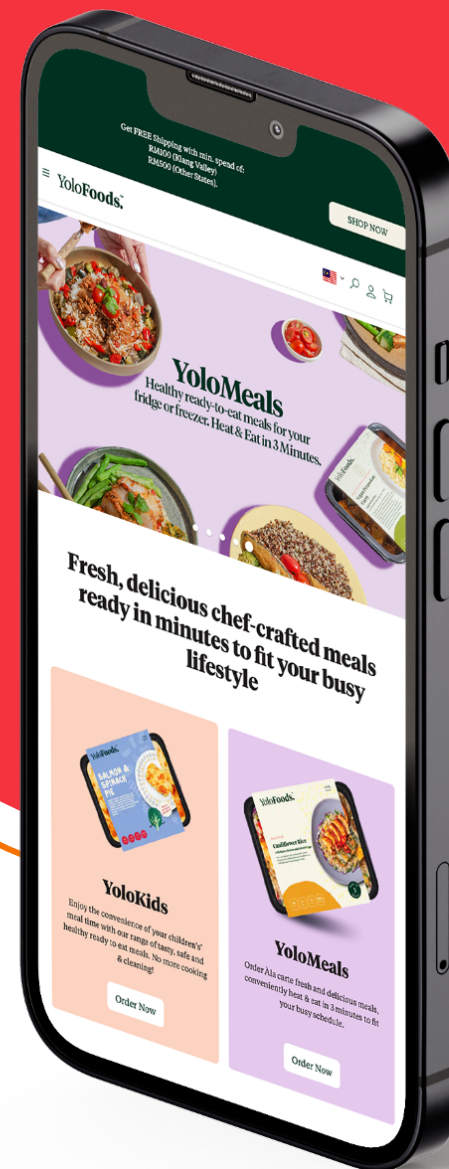
## YoloFoods

YoloFoods致力于为消费者提供方便可口、健康营养的预制食品，帮助人们获得更好的生活方式。

这家电商品牌在马来西亚和新加坡已经成功运营超过八年。品牌自有的营养师团队提供专业的膳食指导，厨师团队则负责开发餐品，共同为追求优质生活的消费者提供营养丰富、美味可口的膳食选择。

**YoloFoods希望通过打造健康饮食的理念，改善人们的生活方式。**

YoloFoods™



## 解决方案

高效招募营销伙伴、支付佣金，优化数据洞察

得益于impact.com平台的创新工具和功能，  
YoloFoods优化了联盟营销策略，对整个营销项目进行了升级。

### Discover功能高效协助合作资源开发

通过impact.com平台的[合作资源库](#)，YoloFoods大大提高了营销伙伴的招募效率。团队利用平台强大的筛选功能，根据合作伙伴业务体量、地域分布和细分类型来定位相应的合作伙伴，从而更好地提升品牌声量和销售转化。

impact.com平台合作资源库中的每位合作伙伴都有对应的详细介绍，上面列出了包括媒体属性、受众国家/地区和联系方式等关键信息。通过这些信息，团队可以就与谁合作做出明智决策，并在平台上快速向潜在合作伙伴抛出橄榄枝，进一步协商合作细节。

“

通过投入联盟营销，YoloFoods在新市场上  
迅速起步并实现了前所未有的快速增长！  
我们现在已经开发了一定的合作规模和数量，  
接下来的目标是在当前的两个市场上进一步  
加大力度，持续推进深耕发展。

”

**Ryan Cheong**  
数字营销主管  
YoloFoods

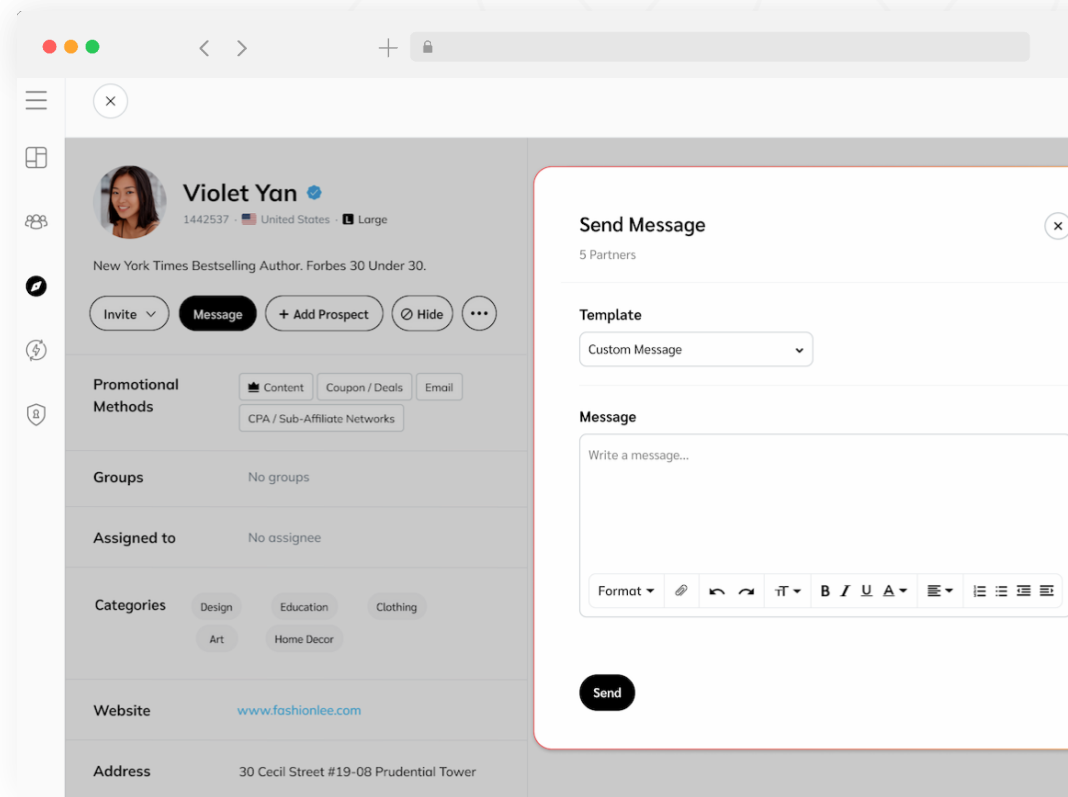


# 解决方案（接上页）

高效招募营销伙伴、支付佣金，优化数据洞察

YoloFoods团队搭建的营销伙伴矩阵贡献了15%的营收，主要分为以下几种类型：

- **内容营销合作伙伴**推动了品牌知名度的提升和获客增长。例如，《新加坡女性周刊》等媒体发布的文章成功地帮助YoloFoods吸引了流量。
- **会员奖励计划**通过提供激励和增加品牌曝光来提升复购率。譬如，Shopback在YoloFoods品牌周年庆大促期间销量显著增长，占年度总增长的15%（年度环比增长100%）。
- **网红营销合作伙伴**提升了品牌知名度，为官网实现了引流。YoloFoods团队通过佣金激励的方式，鼓励相关领域的KOL（如品牌大使和职业健美运动员@[daniel\\_azmanto](#)）创作更多优质内容，为品牌实现增值。





## 解决方案（接上页）

高效招募营销伙伴、支付佣金，优化数据洞察

### 灵活的佣金机制促进项目有机增长

得益于impact.com平台的**Dynamic Payouts**功能，YoloFoods的激励机制变得更加多元，摆脱了折扣码单一选项的限制。

根据不同的性质分类，包括客户类型（新客或老客）等，团队将营销伙伴进行分级，并定制了相应的佣金机制。

此外，团队还提供额外的奖金来激励表现出色的营销伙伴。

**佣金机制的灵活度大大增加，  
提升了项目管理的效率，  
进一步促进了项目规模的扩大。**



YoloFoods™

## 解决方案（接上页）

高效招募营销伙伴、支付佣金，优化数据洞察

### 数据报表功能助力精准归因

impact.com平台能够获取所有营销伙伴的推广数据，简化了绩效追踪流程。

YoloFoods团队从以下报表中获得了关键洞察：

- **Performance by Partner report** 显示了每位营销伙伴的推广数据，如行动次数、点击次数等。通过深入了解合作伙伴的表现，团队可以挑选效果最佳的营销伙伴进行深度合作，优化整体项目表现。
- **Advanced Action Listing report** 将每位营销伙伴的数据以表格形式呈现。通过清晰了解订单来源，团队可以实现精准归因。此外，该报表还能显示合作伙伴营销项目的成本，帮助避免重复支付费用。

## 业务成果

ROI与网站流量均实现显著提升

合作伙伴营销项目流程的优化让YoloFoods实现了业务的进一步拓展。impact.com平台的自动化工作流帮助团队减少了繁琐的手动操作，让项目规模得以显著扩大。

对于YoloFoods来说，联盟这一渠道的效果稳定增长，且成本相对较低，实现了7.0的ROAS，并在其他营销渠道后劲不足的情况下提供了重要的转化支撑。

另外，在投放低谷期，联盟营销的CPS模式能助力品牌更好地控制媒体采买费用，降低营销成本。

300

营销伙伴

7X

联盟ROI

30%

网站流量增长

