

stio

×

CLIQUE  
AFFILIATE MARKETING



美国户外DTC品牌  
如何降本增效，  
实现销量  
同比增长 **25%**

# 团队痛点

## 联盟绩效不佳

成立于2011年的户外品牌Stio致力于为热爱户外运动的消费者提供兼具美观性和功能性的户外服饰。品牌通过DTC（直接面向消费者）商业模式巩固了其竞争优势，同时也吸引了众多联盟客参与推广它们的联盟营销项目。

2015年，为了优化效果不佳的联盟营销项目，Stio与联盟营销机构Clique Affiliate合作，并发现当下需要一个专业的联盟平台对所有项目进行统一管理。

**Stio团队面临着一系列挑战，包括居高不下的成本、复杂的项目管理流程以及松散的合作关系。**

在此之前，Clique Affiliate首先需要明确哪些关键因素阻碍了Stio联盟项目的增长：

**营销归因困难：**团队无法精准识别每位合作伙伴或渠道对销售转化的贡献。

**数据洞察缺失：**数据报表功能有限，缺乏大量关键洞察，包括对消费者购买旅程的分析、渠道增量潜力的挖掘等。

**佣金机制单一：**在针对优质营销伙伴的激励机制上缺乏一定的灵活性。

## 团队痛点（接上页）

### 联盟绩效不佳

---

**折扣码误用：**在联盟推广中错误地使用了其他推广渠道的折扣码，导致每月需要手动修改订单。

**招募流程低效：**营销伙伴的招募流程严重依赖人工操作，效率低下。

**impact.com平台提供了一系列工具，  
能够帮助Stio不断优化联盟项目的管理和增长。**



# 关于

---

## Stio

Stio是一家总部位于怀俄明州的户外品牌，致力于通过提供美观实用的户外产品帮助人们更好地拥抱自然。

Stio的产品系列以出色的性能、品质和多功能性著称，旨在为消费者提供卓越的户外探险和运动体验。

## Clique Affiliate

Clique Affiliate是一家专门与生活方式品牌合作的联盟营销机构。该机构成立于2012年，致力于为各大品牌运营和优化联盟营销项目。



# 解决方案

## 多维度优化联盟营销项目

优质营销伙伴在4天内均迁移至impact.com平台，并在数小时内完成了与Shopify平台的数据对接。

Stio团队通过Shopify应用商城中的impact.com插件来实现路径追踪和数据对接。impact.com APP插件无需代码，因此无需网站开发技术介入，团队就可以完成平台对接和终端测试。这在过去对团队来说是一项挑战，但如今几个小时内就可以完成。

impact.com支持团队协助Stio的优质营销伙伴实现了平台的无缝切换。此外，impact.com平台还提供其他资源协助平台迁移流程，如PXA合作伙伴营销学院免费课程等。

“

impact.com平台在多个方面帮助我们优化了联盟营销项目。不仅降低了运营成本，简化了项目管理流程，也加强了与合作伙伴的联系。我们可以快速拉取数据报表，也能使用直观的报表模版，这大大节省了我们的时间，可以去  
做更多策略的优化。

”

**Cole Soldwisch**  
绩效营销渠道经理  
Stio



## 解决方案（接上页）

### 多维度优化联盟营销项目

借助impact.com强大的「Optimize」功能模块，洞悉营销伙伴推广价值

团队通过impact.com平台的「Optimize」功能，解决了数据可见性缺乏的问题。该功能模块的核心报表功能如下：

**「Contribution」报表**：能够深入了解每位营销伙伴在转化路径中的贡献，包括介绍（首次接触顾客）、下单（最后接触顾客）以及影响（转化路径中的其他点）。

**「Leapfrogging Summary」报表**：提供在指定时间范围内的转化路径中，最终营销伙伴互动的情况。

**「Crediting Concerns」报表**：提供有关消费者购买行为和归因的信息。根据报表数据，团队优化了合同和IO，确保达到项目的关键绩效指标（KPI）。

# 解决方案（接上页）

## 多维度优化联盟营销项目

---

### 平台「Discovery」功能协助Stio高效招募优质营销伙伴

借助impact.com平台的「**Discovery**」功能，Stio大大提高了营销伙伴招募流程的自动化水平，节省了大量手动操作。

通过「**Extended Search**」等功能，招募了一批大型优质媒体和营销伙伴，包括Outside、Gear Junkie和Active Junky。

此外，团队还利用impact.com的智能「**Recommendations**」功能，快速获取特定节日适用的营销伙伴资源包，比如在父亲节和阵亡将士纪念日期间，可以快速招募画像匹配的营销伙伴，尽可能触达更多受众。

### 借助创新技术，规范折扣码的使用情况

实现折扣码精准归因，确保媒体和营销伙伴获得他们应得的功劳。

与此同时，品牌通过创建「**Promo Codes Exception List**」，将独家折扣码和非联盟营销的折扣码列入黑名单，来减少不必要的费用支出。

此外，团队还使用「**Paid Search Monitoring**」功能来审核品牌关键词和优惠券违规使用行为。

## 解决方案（接上页）

### 多维度优化联盟营销项目

#### 梯度式优化佣金机制

团队通过impact.com平台灵活设置了佣金机制，优化激励策略。

- 团队可以在平台上对佣金机制进行灵活调整，  
比如针对做专题内容推广的媒体，在限定时间内提高其佣金。
- 借助平台的工具，团队可以减少非必要的佣金支出。  
比如，针对二级联盟内的特定coupon网站推广的订单，  
团队可以设置相应规则，不向其支付佣金。
- 另外，**Group-Based Commission模式**让团队能够根据营销伙伴的商业模式创建相应的IO。后续就可以将营销项目的条款和专属折扣码批量应用于相应的IO。





“我们为Stio的联盟营销项目制定的复杂策略需要可靠的技术平台，希望能够为我们提供精细的报表、精准的归因、营销伙伴招募、灵活的佣金机制和追踪等功能。impact.com不仅满足了我们的需求，还超出了我们的预期。impact.com团队自始至终给予了我们全方位的支持，包括营销机构支持、培训、认证课程和帮助文档。我们对项目成果和合作伙伴营销这一方式都非常认可！”



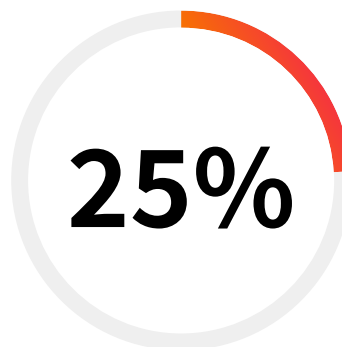
**Brian Boyd**  
创始人  
Clique Affiliate

# 业务成果

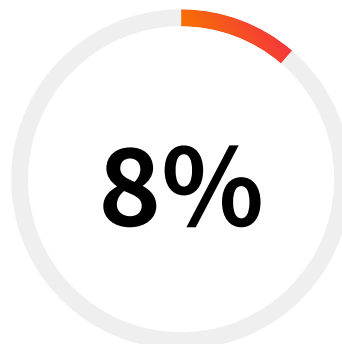
降本增效成果显著

在把所有联盟营销项目迁移到impact.com平台之后，Stio团队利用科学的工具简化了项目管理流程，实现了项目全生命周期各个阶段的优化。最终实现了全面的业务增长：

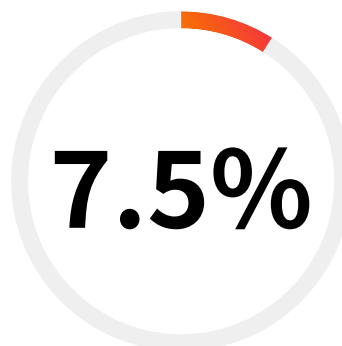
- 销量同比增长25%
- 总支出下降7.5%
- 佣金支出下降8%
- 平均成本百分比下降1.4%
- 行动成本下降10%



销量增长



佣金支出下降



总支出下降

