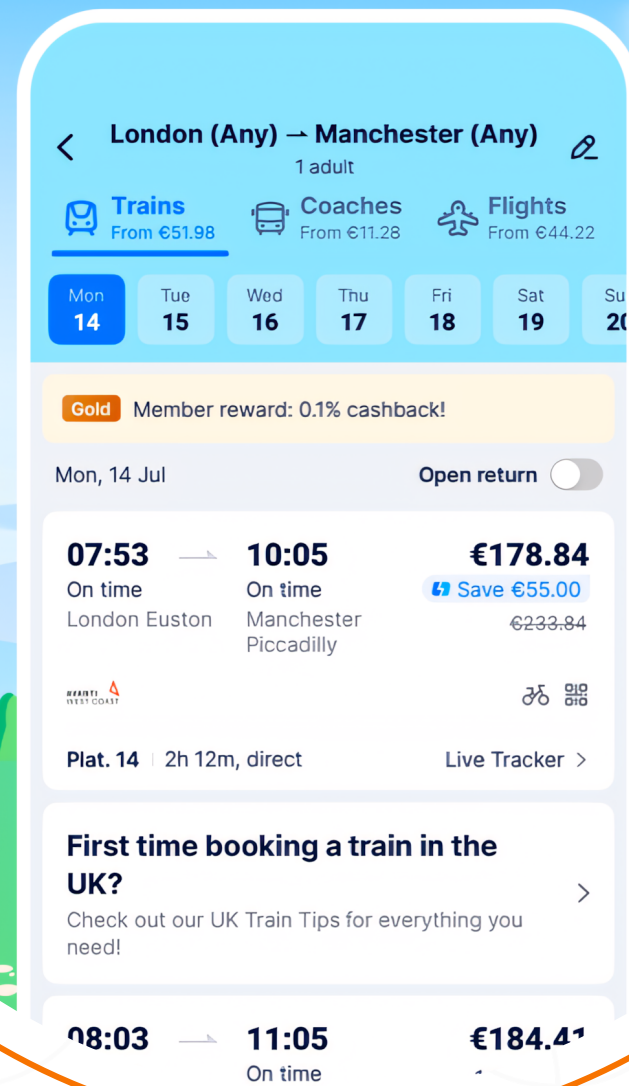


半年同比劲增
350%+
新用户

“购票神器” TrainPal
如何横扫欧洲铁路市场？



业务痛点

随着项目扩张，精细化运营受限

作为携程集团(Trip.com Group)针对欧洲市场开发上线的智能化旅行服务产品，TrainPal始终致力于为海外用户提供便捷、省心以及经济实惠的购票体验。

几年前，TrainPal作为刚刚进入欧洲市场的新兴品牌面临着复杂的挑战：团队需要在预算有限的情况下快速验证用户需求并及时获得市场反馈。因此，需要较大预算投入的传统付费广告和见效周期偏长的社媒渠道并不能在初期满足TrainPal的业务增长目标。

而联盟营销因其低成本高效获客、快速建立本地化信任与品牌认知等优势，被TrainPal团队于2023年引入品牌营销组合，成为了其拓展业务的重要渠道之一。

随着联盟业务的不断发展，团队发现越来越多日益复杂的精细化运营需求开始出现：

精细化运营：为了进一步优化合作伙伴的推广效果，TrainPal需要一个能更灵活设置激励机制、为不同的合作伙伴定制合同的平台

成熟的联盟生态：由于TrainPal的目标人群主要集中于英国，且其服务范围覆盖整个欧洲，加之2025年的重要目标之一是拓展意大利与西班牙两大市场，团队需要通过一个在欧洲市场拥有成熟联盟生态的平台，快速与当地的合作伙伴建联

基于上述明确的需求，TrainPal在2024年12月选择与impact.com开展合作，借助其完善的联盟平台技术、丰富的合作网络以及本地化支持体系，帮助品牌推动联盟营销项目全面升级。

在对比各个联盟平台之后发现，impact.com在联盟营销生态的多个维度均能提供强有力的支持。

品牌介绍

TrainPal

TrainPal是携程集团 (Trip.com Group) 旗下专注于海外欧洲市场的在线火车票预订平台。

作为行业中的创新挑战品牌，TrainPal致力于提供便捷、省心、经济实惠的购票体验。

平台依托独特的拆票技术(Split-ticketing)和实时票价追踪功能，确保用户以最佳价格完成购票；同时界面设计简洁易用，助力千万旅客轻松出行，畅享无忧旅程。

“

在我们探索欧洲新市场的关键阶段
impact.com不仅帮我们高效链接优质渠道
还提供了可复制的增长机制
成为我们投入发展联盟营销过程中
不可或缺的合作伙伴

”

Evelyn Yu
Partnership Marketing
Manager, TrainPal,
Trip.com Group



解决方案

全域提升联盟营销效能

TrainPal在2024年12月开始与impact.com正式启动合作。借助impact.com平台和本地专业团队的支持，TrainPal全方位提升了合作伙伴营销项目的效率，包括从联盟合作资源招募、合同灵活定制、项目效果追踪到风险防护、数据洞察分析和资源优化等各个关键节点。在实现业务增长的同时，有效降低了运营成本。

丰富的合作伙伴资源：

TrainPal将意大利与西班牙确定为2025年新增的重点拓展市场，非常需要大量的当地合作营销资源来与本地市场建联。

通过impact.com平台强大的合作伙伴资源库和「Extended Search」功能，团队成功上线了20余家优质合作伙伴，快速实现了从0到1的冷启动，为新增市场的获客奠定了基础：

- 针对学生和职员两大核心目标人群精准匹配合作伙伴，包括Student Beans、UNiDAYS等
- 以coupon、deals和cashback类的传统联盟客为主，如iGraal等
- 打通与非旅游类品牌的B2B流量置换合作，提升品牌曝光并扩大知名度和影响力
- 探索以联盟机制为核心的红人营销模式，拓宽渠道多样性

解决方案（接上页）

全域提升联盟营销效能

全面的追踪技术：得益于impact.com平台的多种追踪方式，TrainPal在归因精准度和数据准确性方面得到大大提升——

在通过unique promo code来评估和监测效果的合作模式中，每一笔转化都能获得清晰的归因路径，促进了佣金结算和成效评估的效率；平台跨设备的追踪能力显著降低归因丢失和误差，确保了整体数据追踪的准确性和完整性；由于平台点击数据的准确度较高，在一些不涉及佣金结算但需要效果验证的战略B2B合作中，成为团队评估曝光效果与用户行为的重要依据。

高效的自动化 workflow：在邮件营销、定向促销等Campaign推广期间，团队通过平台的广告素材一键分享功能大幅优化了各个联盟渠道的协作效率。

联盟推广风险防护：TrainPal通过平台的「Promo Code Monitoring」与「Paid Search Monitoring」两大功能，显著降低了联盟渠道的违规风险，缩短了风险事件的排查周期与处理成本，提升了整体品牌安全性。同时，平台的追踪和归因系统也帮助团队规避了大量DSP广告商的虚假转化订单。

多维的数据洞察：借助平台的多维度报表功能，TrainPal能精准识别不同渠道的贡献与价值，以及业务侧重点关注的转化数据。基于丰富的数据洞察，团队能够持续优化资源配置，提升整体合作效益与投资回报率。

本地专家团队护航：impact.com团队从项目落地、策略建议、技术支持、方案定制等各方面赋能TrainPal实现项目高效运营和业务顺利推进。

业务成果

实现联盟运营效率与规模双突破

借助impact.com平台，TrainPal得以实现多样化联盟渠道的精细化运营，并通过自动化的工作流大幅减少手动对账和结算的工作量，在降低人力和时间成本的同时，提升了数据的准确性，释放了更多团队资源以进一步优化策略、寻找更多增长机会。

在项目正式启动半年后，TrainPal实现了多个核心指标全线跃升：

- 部分渠道订单转化率提升超30%
- 成功上线100+合作伙伴，其中包括30+高潜力优质渠道
- 新增市场（如意大利、西班牙）用户同比增长超350%



订单转化率
提升



成功上线
合作伙伴



新增市场
用户增长超

业务成果

实现联盟运营效率与规模双突破

TrainPal团队表示，未来希望通过impact.com实现更广泛的优质渠道挖掘与智能推荐，持续拓展联盟生态的覆盖范围。

同时，通过更灵活、定制化的激励政策，进一步提升不同类型渠道的转化效率，推动整体订单增长。

随着TrainPal未来逐步向亚太市场拓展，期待impact.com能在新市场冷启动、本地合作拓展等方面提供强有力的支持，助力品牌实现全球化布局。

