

ROI狂飙

3,755%

精准归因如何
赋能高客单价
品牌引爆增长？



业务痛点

原有合作伙伴矩阵难以支撑长决策链路

Taylor & Hart是一家专注于订婚戒指定制的品牌。每一枚戒指都以客户的爱情故事为创意来源，由客户与设计团队共同完成设计。订婚戒指不仅是一件商品，还承载着重要的情感意义。对于客单价高、决策周期长的消费场景来说，品牌需要在客户购买路径的产品发现阶段就开始逐步与消费者建立信任。

此类购买决策通常不会短时间内完成，客户可能会浏览求婚策划博客、关注内容创作者、对比不同风格款式并咨询后才做出决定。这意味着品牌需要借助合作伙伴营销渠道发力，在求婚筹备的阶段就触达目标用户。

要支撑这条漫长的购买路径，首先需要清晰了解买家如何从最初产生兴趣逐步走向主动咨询，以及在此过程中哪些合作伙伴真正影响了客户的决策。

但Taylor & Hart原有的联盟营销体系难以提供足够清晰的洞察。品牌既无法准确识别合作伙伴在消费者决策早期发挥的作用，也难以及时排查潜在的欺诈风险，因而难以基于可靠的数据持续优化营销决策：

漏斗顶部合作伙伴价值被低估

由于缺乏对客户决策前期过程的洞察，Taylor & Hart 很难准确判断哪些合作伙伴真正推动了最终转化。

- 仅追踪 “Last Click” ，难以识别漏斗顶部合作伙伴带来的影响。
- 内容创作者与内容媒体在消费者发现和了解产品的过程中发挥了重要作用，却无法获得相应的激励。
- 返利类伙伴往往凭借 “Last Click” 获得最终转化归因，其他合作伙伴在前期发挥的作用则容易被忽视。
- 归因模型单一，仅追踪最终成交，难以衡量合作伙伴在漏斗顶部发挥的作用。

业务痛点(接上页)

原有合作伙伴矩阵难以支撑长决策链路

欺诈问题频发，数据难以追踪

原有项目中，约 35% 的交易和点击来自虚假流量，
严重干扰了营销效果评估，
同时导致Taylor & Hart无法准确衡量联盟渠道创造的真实价值。

- 点击与转化存在大量虚假数据
- 整体转化率异常偏低，远低于行业平均水平
- Subnetwork带来的流量难以追踪和验证
- 异常数据导致报告失真，合作伙伴信任受损
- 团队难以判断现有数据能否真实反映消费者行为

业务痛点 (接上页)

原有合作伙伴矩阵难以支撑长决策链路

缺乏统筹管理，项目难以规模化

由于缺少专业操盘手和统一的数字化管理工具，合作伙伴营销项目难以高效运作，也难以形成可复制、可延伸的增长模式：

- 流程分散：合作伙伴招募、签约、退款及合作数据报告分散在多个系统中，由不同人员分别负责
- 数据割裂：合作伙伴项目尚未与Salesforce打通，潜客、咨询、订单取消及成交等数据仍需人工核对
- 佣金模式单一：所有合作伙伴均采用统一的激励机制，无法根据实际贡献灵活调整，不利于激励和留存高价值伙伴
- 仅追踪最终转化，漏斗顶部影响力难以衡量

由于缺乏全链路效果追踪、可靠的反欺诈监测和统一的清晰数据报告，现有渠道难以进一步扩大规模，也无法支撑品牌更长远的增长目标。

为了更全面地了解消费者行为，Taylor & Hart团队迫切需要一套更加透明、权责清晰的合作伙伴营销管理体系，并将其与Salesforce打通，统一管理潜客、咨询、成交等关键数据。

品牌介绍

Taylor & Hart

Taylor & Hart 是一家总部位于伦敦的高端珠宝品牌。其创意团队致力于从每位消费者的个人故事中汲取灵感，通过深度共创的设计流程，将独特的情感记忆凝结在每一枚戒指中。

该品牌以精湛工艺为基础，让消费者深度参与从设计到交付的每一个环节，用真诚和匠心打造真正独一无二的珠宝作品。

目前，Taylor & Hart 在伦敦和纽约设有线下展厅，同时面向全球提供线上咨询服务，主要服务英国、美国和澳大利亚的客户。无论身处何地，每一对客户都可以参与戒指的创作过程，打造一枚真正承载特殊意义的戒指。



解决方案

以可信数据驱动联盟项目持续增长

为了解决数据异常和报表失真问题，Taylor & Hart需要一套能够提供准确数据并实现流程自动化的全链路解决方案，重新建立团队对合作伙伴营销渠道的信心。

impact.com通过将透明的数据洞察、反欺诈监控和灵活的佣金机制整合到统一平台，为品牌构建起可持续的合作伙伴营销管理体系。从此，团队不再依赖分散的工具和来源真实性存疑的流量，而是能够：

- 全链路追踪潜客、咨询和成交数据
- 识别欺诈行为，清晰追踪subnetwork流量
- 自动完成签约、对账和合作伙伴管理
- 根据合作伙伴在决策前期和最终成交中的实际贡献，灵活设置佣金机制
- 一体化数据看板，为业务决策提供可靠依据

解决方案 (接上页)

以可信数据驱动联盟项目持续增长

依托impact.com的平台能力，Taylor & Hart终于建立起更加透明、可信的合作伙伴营销体系，并以真实可靠的数据为支撑，持续优化项目表现。

集成Salesforce，打通全链路数据

得益于**impact.com与Salesforce的深度集成**，Taylor & Hart将消费者旅程中的关键转化节点串联起来，搭建起统一的数据管理体系：

- 实现从潜客、咨询到成交的全链路数据统一管理
- 自动化工具为订单取消和退款对账提供支持，无需人工处理
- 对消费者旅程中的每个触点进行精准归因，实现全链路效果衡量
- 清晰识别哪些合作伙伴激发了前期兴趣，哪些促成了最终销售
- 告别碎片化的数据报表，以整合数据和全局视角洞察长决策周期下的客户行为

Taylor & Hart 打破“Last Click”归因局限，首次实现了对客户完整购买旅程的全链路洞察。



解决方案 (接上页)

以可信数据驱动联盟项目持续增长

潜客追踪能力从根本上改变了 Taylor & Hart 的合作伙伴招募策略。过去，许多内容创作者和内容媒体在消费者决策前期发挥着重要作用，却由于难以被有效识别而被长期忽视。

如今，品牌能够更清楚地看到这些合作伙伴带来的价值，也更有信心加大对他们的投入。

私域社群（Closed User Groups, CUGs）就是其中的典型例子。它们在客户的产品调研阶段极具影响力，却因缺乏有效的效果衡量机制而无法获得认可。

Taylor & Hart 发现，CUGs带来了最大数量的潜客，且质量极佳，是消费者决策关键阶段中不可忽视的合作伙伴。

以往，品牌通常需要预先支付固定费用，才能在CUGs中获得推广资源位。借助impact.com提供的清晰数据洞察，Taylor & Hart得以重塑合作模式，根据CUGs实际带来的高意向潜客进行激励和佣金结算。



解决方案 (接上页)

以可信数据驱动联盟项目持续增长

实现对潜在客户数据的追踪后，Taylor & Hart重新调整了与CUGs的合作模式。以前品牌主要关注带来最后点击的渠道；现在，团队可以根据 CUGs 在转化链路前期带来的实际效果进行激励。这一策略进一步巩固了与CUGs的合作关系，也帮助团队更合理地分配预算、更高效地洽谈推广资源。如今，CUGs已成为Taylor & Hart最具成效的获客渠道之一。

精准识别异常流量，保障数据真实可靠

在使用impact.com之前，欺诈问题长期阻碍项目发展，影响项目效果。它不仅导致数据失真、成本虚高，也严重影响了品牌对联盟渠道效果的判断。对 Taylor & Hart 而言，解决这个问题是推动后续项目优化的前提。

借助 impact.com 的欺诈监控功能，团队可以：

- 通过事件风险报告及时发现异常行为
- 识别可疑的点击模式和异常转化时间
- 追踪subnetwork URL，明确流量真实来源
- 及时排除低质量或无法验证的推广资源

在过滤无效流量后，Taylor & Hart终于能够基于真实数据评估渠道表现，并持续优化联盟项目投入。



“同步追踪潜客与成交数据带来了远超预期的成效，
这促成了我们最核心的认知转变。
我们第一次看清哪些合作伙伴能够在前期
带来高质量流量和真实互动。
这一洞察彻底改变了我们
运营和激励合作伙伴的方式。”



Annie Gateva

联盟&合作伙伴经理
Taylor & Hart

解决方案 (接上页)

以可信数据驱动联盟项目持续增长

这重建了各方对合作伙伴营销渠道的信任：

- 管理层更有信心地依据数据制定决策
- 合作伙伴更加信任归因结果
- 团队能够基于真实的消费者行为持续优化渠道投入

团队不再需要被动排查问题，而是可以主动识别和防范风险，进一步释放联盟渠道作为高质量增长来源的潜力。

优化激励机制，提升运营效率

在能够清晰识别合作伙伴贡献，并有效管控欺诈风险后，团队终于可以根据不同合作伙伴在转化链路中的实际贡献，精细化地制定合作激励机制。

借助impact.com，Taylor & Hart 能够：

- 根据内容创作者、求婚策划博客和生活方式媒体在消费者决策链路中的实际贡献，灵活设置佣金和激励机制。
- 为促成最终成交的合作伙伴提供更高佣金；当消费者使用特定优惠码时可限制佣金发放，更好地把握利润空间
- 自动化合同签署和合作伙伴入驻流程，减少重复性人工操作
- 自动处理付款流程，确保结算准确透明，进一步夯实合作伙伴对品牌的信任
- 通过统一工作流集中管理项目，一名营销人员即可完成日常运营，无需在多个平台之间反复切换

解决方案 (接上页)

以可信数据驱动联盟项目持续增长

随着运营自动化，团队得以将更多精力投入到合作伙伴项目的增长和优化中。

升级媒体资源拓展与优化，提升招募效率

借助impact.com的合作伙伴发现与管理能力，Taylor & Hart能够更高效地挖掘、招募和精细化运营符合品牌目标的合作伙伴：

- **Creator Discovery**：帮助团队发现与品牌调性契合的内容创作者，为后续合作储备优质资源
- **Extended Search**：帮助团队全网筛选围绕订婚戒指及相关话题创作内容的媒体和内容合作伙伴
- **Prospects and Groups**：用一个平台统一完成合作伙伴招募、分层管理与沟通协作。
- **Advanced Action Listing**：将ROI、转化周期、不同设备表现、优惠码使用情况等关键数据整合至统一报表，为项目优化提供更清晰的数据依据。基于真实、可信的数据，团队能够快速识别高价值合作伙伴，优化佣金策略，并进一步释放合作伙伴渠道的增长潜力。

“

我们不再需要额外使用内部CRM来管理合作伙伴。借助impact.com的Prospects和Groups功能，团队可以根据合作伙伴的签约进度和其所处的漏斗位置进行精细化分组，并针对不同类型的合作伙伴定制不同运营策略。

Annie Gateva
联盟&合作伙伴经理
Manager, Taylor & Hart



解决方案 (接上页)

以可信数据驱动联盟项目持续增长

重建合作信任，驱动业务稳健增长

在Taylor & Hart团队能够精准识别无效流量，并清晰洞察消费者从兴趣产生到最终成交的完整决策路径之后，合作伙伴渠道不再是一个难以衡量的营销渠道，反而逐渐成为稳定、可持续的增长来源。

增长决策开始从主观经验导向转向数据驱动。

合作伙伴对消费者决策的影响终于变得可衡量、可验证。品牌得以根据消费者在高决策成本购买中的真实行为路径设计激励机制，进一步稳固了双方的合作关系。由此，Taylor & Hart 品牌内核中那份如钻石般透明的理念，也延伸到了合作伙伴项目管理之中。



TAYLOR & HART

“与 impact.com 的合作，
颠覆了我们管理联盟与合作伙伴项目的模式。
现在，我们能够在平台上管理各类合作伙伴，
并通过自定义合同、精准追踪和
Creator Discovery等功能，持续优化项目运营。
同时，平台的反欺诈机制和自动付款功能
也让合作伙伴的招募、管理和激励变得更加高效。”



Annie Gateva

联盟&合作伙伴经理

Taylor & Hart

业务成果

重构透明高效的合作伙伴项目

全链路追踪能力的建立，转变了Taylor & Hart合作伙伴项目的运营方式。依托真实可靠的数据，团队能够将更多精力投入到业务增长上，不再在日常维护和数据核对上消耗时间和精力。

真实可信的数据为项目带来了什么？

营销效果实现了显著提升：

- 潜在客户数量增长60%
- 交易量提升123%
- 收入达到£450K (增长57%)
- ROI达到3,755%



123%

交易量提升



£450K

营收



3,755%

ROI

业务成果 (接上页)

重构透明高效的合作伙伴项目

成果不仅仅是项目规模增长，也包括团队用真实、可信的数据取代了过去被异常流量干扰的判断。

管理层开始信任数据，合作伙伴的贡献不再被忽视，营销团队也终于能够以准确的数据为参考制定推广策略。

简化运营管理，释放团队生产力

可信的数据与反欺诈监控机制改变了团队的日常工作方式，令流程更加顺畅，决策更加高效。

过去，人工流程、欺诈排查、付款跟进和基础报表都需要多名团队成员共同处理。

随着自动化系统承接了繁琐工作流，项目负责人得以简化运营操作，将核心精力投入到以下更具增长价值的业务中：

- 持续拓展优质合作伙伴资源
- 与调性契合的内容创作者建立长期合作关系
- 优化佣金策略和合作模式
- 通过「Advanced Action Listing」分析转化周期、不同设备表现及优惠码使用情况，不断优化项目表现
- 通过数据洞察共享提升合作伙伴参与度

业务成果 (接上页)

重构透明高效的合作伙伴项目

借助反欺诈监控机制、subnetwork网络透明化及全链路追踪能力，Taylor & Hart能够清晰识别不同合作伙伴在消费者旅程中的实际贡献。无论是影响消费者前期决策的内容合作伙伴，还是最终促成转化的返利类合作伙伴，其价值都能够被准确追踪、归因并获得相应激励。

重塑渠道信任，赋能业务扩张

基于真实、可信的数据，合作伙伴渠道开始成为能够反映市场变化和业务趋势的重要策略依据。过去被异常数据干扰、被忽视的洞察，如今能够帮助团队识别市场需求变化、评估营销效果，并捕捉不同市场的最新趋势。

正如Taylor & Hart对珠宝工艺的坚持，其合作伙伴项目也建立起了一套更透明、更精准的运营体系。

以全链路追踪为基础，以数据透明化为前提，品牌得以将这一增长模式持续复制到英国、美国和澳大利亚等核心市场，实现业务扩张和营收增长。

