

Internacionalizar una marca con el marketing de afiliación



Padel Market nació con el objetivo de ofrecer productos de calidad a bajo precio, entregando palas de pádel directamente en la puerta de sus clientes. Aspirando a ser la mejor marca de comercio electrónico de raquetas de pádel de Europa, Padel Market seleccionó a Awin para utilizar sus herramientas y tecnología para llevar a cabo un programa de afiliación global de éxito.

Ser una marca 100% digital da a Padel Market la ventaja de llegar a un público más amplio con una mayor gama de productos, lo que suele ser un factor limitante cuando se tiene una tienda física.

Aimée Whalley, Global Senior Customer Success Specialist en Awin, entrevistó a Taruna Dogra de Padel Market para entender cómo su programa de afiliación ayudó al minorista deportivo online a impulsar con éxito el crecimiento global y llegar a nuevos clientes en Italia, España, Suecia y el Reino Unido.

Antes de embarcarse en su viaje de marketing de afiliación, Padel Market exploró el SEO, los anuncios de Google y las campañas sociales para atraer tráfico y clientes a su tienda online. Tras agotar estas opciones, pronto descubrieron que el marketing de afiliación era otro canal interesante que podían añadir a su mix de canales digitales. Tras una cuidadosa consideración, Padel Market identificó a Awin como la red de afiliación que les proporcionaría el ecosistema adecuado de herramientas y partners online para abordar sus necesidades y objetivos de marketing internacional.

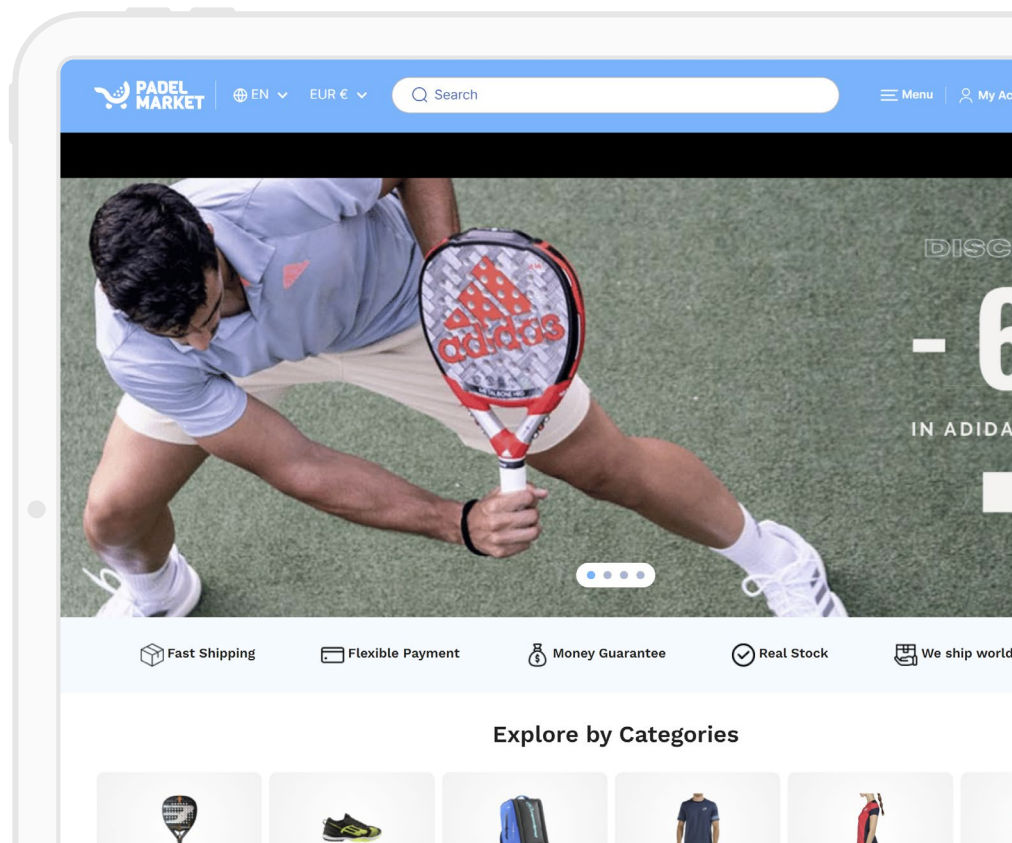
Utilizando Awin Access, la solución

de Awin para que pequeñas empresas tengan su primera experiencia en el canal, Padel Market se incorporó rápidamente y sin problemas utilizando un plugin diseñado para Prestashop, que es la plataforma de comercio electrónico que impulsa su tienda online.

“Queremos ser el mejor sitio web de comercio electrónico de pádel de Europa: rápido, sencillo y centrado en el consumidor. Queremos proporcionar a los clientes el mejor equipo para mejorar y disfrutar de su juego. Sentimos que Awin Access se alineaba con nuestra declaración de intenciones al llegar a una amplia audiencia internacional a través de su base de partners global.” - Taruna Dogra

Una vez que el programa de afiliación de Padel Market estuvo en marcha, la marca quiso explorar las oportunidades de trabajar con influencers y Creadores de Contenido. Utilizando el Directorio de partner, fácil de usar, Padel Market buscó alianzas utilizando palabras clave que resonaban con su negocio. Al buscar palabras como “Deporte” y “Tenis”, aparecieron más de 450 partners en el Directorio. Seleccionando las distintas opciones de filtro, pudieron acotar los resultados de la búsqueda para encontrar partners en determinados países y de un tipo determinado.

A través del Directorio de Anunciantes, los partners también pueden solicitar unirse a los programas de forma



inmediata. Cuando empezaron a llegar las invitaciones, Padel Market apreció que Awin podía abrir muchas conexiones con otros tipos de partners. Los servicios de compras por comparación (CSS) y los partners de códigos de descuento se habían pasado por alto, pero ahora los dos tipos de partners están totalmente inmersos en el canal de marketing de afiliación y contribuyen al 70% de los ingresos del canal.

Padel Market nos dijo que, al utilizar los socios de CSS, han ampliado su alcance en Google Shopping, y utilizan tácticamente los códigos de descuento para impulsar el inventario antiguo y atraer a nuevos clientes, sin hacer grandes descuentos en la marca. En el programa, los CSS representan el 6% de sus base de partners, e impulsan un impresionante 30% de los ingresos del canal. Esto demuestra la importancia de tener la mente abierta y explorar diferentes asociaciones para proporcionar valiosas oportunidades de crecimiento y diversas estrategias.

“Trabajar con sitios de códigos de descuento no estaba inicialmente en nuestra agenda, sin embargo, pronto los incorporamos a nuestra estrategia de marketing de afiliación cuando necesitábamos impulsar el stock antiguo de temporada o realizar campañas de códigos de descuento para atraer a nuevos clientes.” - Taruna Dogra

Gestionar un programa internacional

“Un reto que tenía era disponer de una plataforma con la que poder llegar a nuevos socios y nuevas audiencias. Con nuestro sitio web en 4 idiomas, la plataforma de Awin ayuda a superar cualquier barrera lingüística, permitiéndonos ofrecer contenido localizado a nuestros socios en estos mercados a través de las diferentes herramientas disponibles.” - Taruna Dogra

El programa Padel Market demuestra cómo el uso de las herramientas de la

plataforma disponibles es fundamental cuando se trabaja con partners en varios mercados. Es importante proporcionar a los partners todo el contenido adecuado, incluyendo logotipos, banners, mensajes y detalles de los productos, para promocionar con éxito una marca. Padel Market tiene muy claro este concepto y utiliza la plataforma de Awin para garantizar que los banners, las ofertas y los datos de los productos estén disponibles en los distintos idiomas a los que dan prioridad en su estrategia de crecimiento global.

Utilizando la funcionalidad de Awin Product Feed, Padel Market proporciona más de 12.500 detalles de productos en inglés, italiano, español y sueco. Los feeds se actualizan periódicamente para que los partners puedan extraer los precios y la información más actualizada de todos los productos disponibles para comprar en línea.

Para gestionar eficazmente a sus partners, Padel Market utiliza la funcionalidad Awin Publisher Tag para clasificar y agrupar a los socios en función del tipo y la región. Esta herramienta también les permite ver el rendimiento de un grupo concreto de socios a través del conjunto de informes o configurar una tasa de comisiones competitiva a medida para optimizar su rendimiento.

A la hora de comunicarse con sus partners, Padel Market utiliza las Etiquetas de afiliados y el Centro de Comunicación en conjunto para enviar correos electrónicos personalizados según el idioma y la región. La combinación de ambas herramientas permite a Padel Market conectar con sus socios a nivel personal y ayuda a desarrollar la relación de confianza que es vital para el éxito de cualquier programa de afiliación.

¿Cómo va todo hasta ahora?

El programa se puso en marcha en agosto de 2021 y en 6 meses

los socios impulsaron el 10% de todas las ventas online, lo que es significativo para el canal de afiliación.

Aunque su objetivo es llegar a los clientes de España, Reino Unido, Italia y Suecia, han visto un efecto “halo” de los partners utilizados que influye en los clientes también de los Países Bajos y Estados Unidos.

Al utilizar Awin, Padel Market está internacionalizando con éxito su marca en toda Europa y seguirá llegando a nuevas audiencias a través de las asociaciones de marketing de afiliación que mantiene.

Resultados destacados tras los primeros 6 meses:

- ➔ Generó **875** transacciones de clientes
- ➔ Ha generado un tráfico de **54k** visitantes únicos
- ➔ **94%** de nuevos clientes
- ➔ **47** partners activos en ventas y **156** generando tráfico

Los mejores consejos de Padel Market:

- 1 El marketing de afiliación ofrece poco riesgo, así que vale la pena probar el canal para ver si te funciona
- 2 Ten paciencia mientras esperas a que el rendimiento se ponga en marcha
- 3 Sé personal con tus partners y forma relaciones cercanas con ellos, ya que esto va muy lejos
- 4 Tener una estrategia clara desde el principio y trabajar con objetivos alcanzables