

# Internationalisering av ett varumärke med hjälp av affiliatemarknadsföring



Padel Market startades med målet att erbjuda kvalitetsprodukter till ett lågt pris och leverera Padel direkt till kundernas dörr. Padel Market strävar efter att bli det bästa e-handelsmärket för padelracketar i Europa och valde Awin för de verktyg och den teknik som behövs för att driva ett framgångsrikt globalt affiliateprogram.

Att vara ett 100 % digitalt varumärke ger Padel Market fördelen att nå ut till en bredare publik med ett större produktutbud, vilket ofta är en begränsande faktor när man driver en fysisk butik.

Aimée Whalley, Awins Global Senior Customer Success Specialist, intervjuade Taruna Dogra från Padel Market för att förstå hur deras affiliateprogram hjälpte sportåterförsäljaren online att framgångsrikt driva global tillväxt och nå nya kunder i Italien, Spanien, Sverige och Storbritannien.

Innan Padel Market inledde sin resa med affiliatemarknadsföring utforskade de SEO, Google Ads och sociala mediekampanjer för att få trafik och kunder till sin nätbutik. Efter att ha uttömt dessa alternativ upptäckte de snart att affiliatemarknadsföring var ytterligare en populär kanal som de kunde lägga till i sin mix. Efter noggrant övervägande identifierade Padel Market Awin som det affilatenätverk som skulle ge dem rätt ekosystem av verktyg och onlinepartnerskap för att tillgodose deras internationella marknadsföringsbehov och mål.

Med hjälp av Awin Access, nätverkslösningen för de som är nya inom affiliatemarknadsföring, kunde Padel Market snabbt och

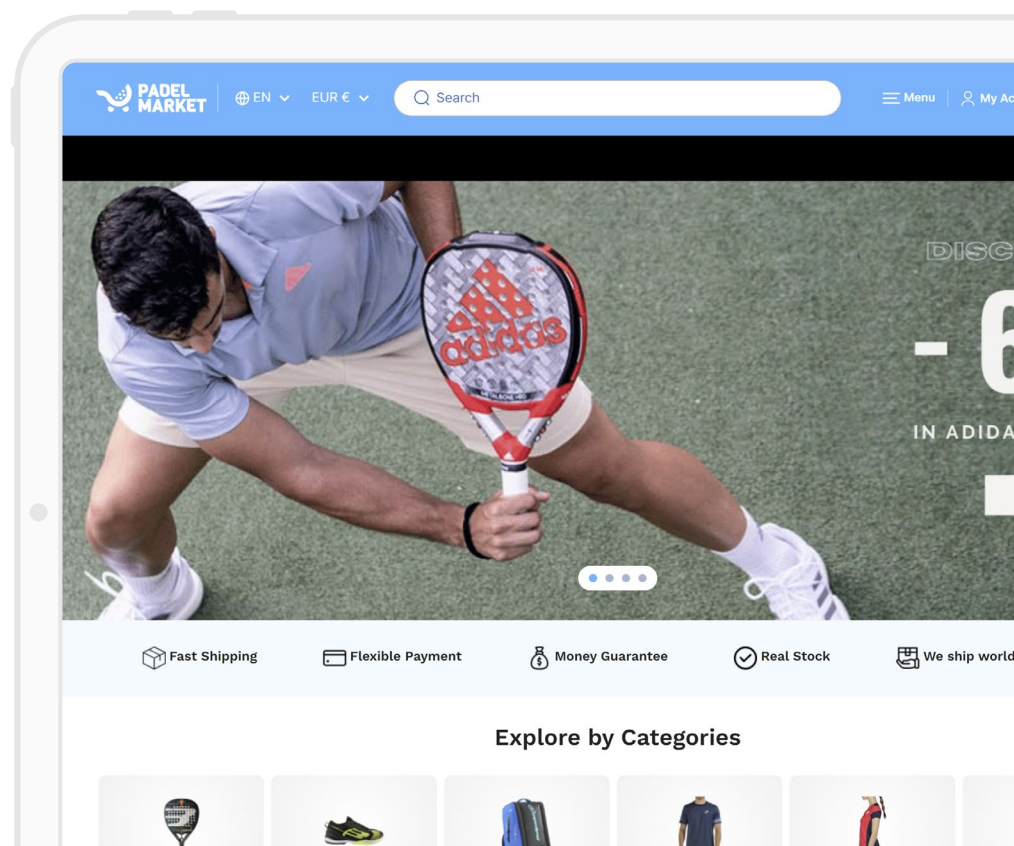
smidigt komma in på marknaden med hjälp av en plugin som är utformad för Prestashop, som är den e-handelsplattform som driver deras nätbutik.

*"Vi vill vara den bästa e-handelswebbplatsen för padel i Europa: snabb, enkel och konsumentfokuserad. Vi vill förse kunderna med den bästa utrustningen för att förbättra och njuta av sitt spel. Vi kände att Awin Access stämmer överens med vårt uppdrag med att nå en bred internationell publik genom sin globala publicistbas." - Taruna Dogra*

När Padel Markets affiliateprogram väl var igång var varumärket angeläget om att utforska möjligheterna att arbeta

med influencers och innehållsskapare. Med hjälp av den lättanvända katalogen sökte Padel market efter onlinepartnerskap med hjälp av nyckelord som stämde överens med deras verksamhet. Sökning på ord som "Sport" och "Tennis" resulterade i att över 450 partners dök upp i katalogen. Genom att välja olika filteralternativ kunde de begränsa sökresultaten till att hitta partners i vissa länder och av en viss typ.

Via annonsörskatalogen kan partners begära att få delta i aktiva program. När inbjudningarna började rulla in insåg Padel Market att Awin kunde erbjuda många kontakter med andra typer av partners. Partners som jämförelsetjänster (CSS) och



# Internationalisering av ett varumärke med hjälp av affiliatemarknadsföring



rabattkoder hade tidigare förbisetts, men dessa två partnertyper är nu fullt ut integrerade i kanalen för affiliatemarknadsföring och bidrar till 70 % av kanalens intäkter.

Padel Market berättade för oss att de genom att använda CSS-partners har breddat sin räckvidd på Google Shopping och att de taktiskt använder kupongkoder för att sälja gamla varor och locka nya kunder utan att ge stora rabatter på varumärket. I programmet utgör CSS 6 % av deras affiliatepartners och står för imponerande 30 % av intäkterna till kanalen. Detta visar hur viktigt det är att vara öppen och utforska olika partnerskap för att skapa värdefulla tillväxtmöjligheter och olika strategier.

*"Att arbeta med kupongkodssajter stod inte på vår agenda från början, men vi inkorporerade dem i vår strategi för affiliatemarknadsföring när vi behövde sälja gamla säsongsvaror eller köra kampanjer med kupongkoder för att locka nya kunder." - Taruna Dogra*

## Förvaltning av ett internationellt program

*"En utmaning för mig var att ha en plattform där jag kunde nå nya partnerskap och nya målgrupper. Med vår webbplats på fyra språk hjälper Awin-plattformen oss att övervinna eventuella språkbarriärer genom att vi kan tillhandahålla lokaliserat innehåll till våra partners på dessa marknader med hjälp av de olika verktygen som finns tillgängliga." - Taruna Dogra*

Padel Market-programmet visar hur viktigt det är att använda de tillgängliga plattformswerktygen när man arbetar med partner på flera marknader. Det är viktigt att förse publicisterna med rätt innehåll, inklusive logotyper, banners,

budskap och produktinformation, för att framgångsrikt marknadsföra ett varumärke. Padel Market har ett gott grepp om detta koncept och använder Awin-plattformen för att se till att banners, erbjudanden och produktinformation finns tillgängliga på de olika språk som de prioriterar i sin globala tillväxtstrategi.

Med hjälp av Awins Produktfeed-funktion tillhandahåller Padel Market över 12 500 produktdetaljer på engelska, italienska, spanska och svenska. Feeds uppdateras regelbundet så att publicisterna kan hämta de mest aktuella priserna och informationen om alla produkter som kan köpas online.

För att effektivt hantera sina partners använder Padel Market Awins verktyg för Publicisttaggar för att kategorisera och gruppera partners utifrån typ och region. Verktöget gör det också möjligt för dem att se resultatet för en viss grupp av partners via rapporteringssviten eller ställa in skräddarsydda konkurrenskraftiga provisioner för att optimera deras resultat.

När det gäller kommunikation med sina partner använder Padel Market Publicisttaggar och Kommunikationscentret tillsammans för att skicka skräddarsydda e-postmeddelanden baserat på språk och region. De två verktygen i kombination hjälper Padel Market att få kontakt med sina partner på en personlig nivå och bidrar till att utveckla den förtroendefulla relation som är avgörande för ett framgångsrikt affiliateprogram.

## Hur går det hittills?

Programmet lanserades i augusti 2021 och inom sex månader stod partners

för 10 % av all onlineförsäljning, vilket är betydande för affiliatekanalen.

Målet är att nå kunder i Spanien, Storbritannien, Italien och Sverige, men de har sett en "haloeffekt" från de samarbetspartners som används och som påverkar kunder även i Nederländerna och USA.

Genom att använda Awin internationaliserar Padel Market framgångsrikt sitt varumärke i Europa och kommer att fortsätta att nå nya målgrupper genom de partnerskap som de har inom affiliatemarknadsföring.

## Resultat efter de första sex månaderna:

- ➔ Genererade **875** kundtransaktioner
- ➔ Drivit **54k** unik besöks trafik
- ➔ **94%** nya kunder
- ➔ **47** aktiva försäljningspartners och **156** klickaktiva partners

## Padel Markets bästa tips:

- 1 Affiliatemarknadsföring innebär en liten risk, så det är värt att testa kanalen för att se om den fungerar för dig.
- 2 Ha tålamod medan du väntar på att prestationen ska ta fart.
- 3 Var personlig med dina partners och skapa relationer med dina bästa medarbetare - det räcker långt.
- 4 Ha en tydlig strategi från början och arbeta mot uppnåeliga mål.