

Internazionalizzare un brand con il marketing di affiliazione



Padel Market è nato con l'obiettivo di offrire prodotti di qualità a prezzi contenuti, consegnando le racchette da padel direttamente a casa dei clienti. Aspirando a diventare il miglior marchio di e-commerce di racchette da padel in Europa, Padel Market ha scelto Awin per utilizzare gli strumenti e la tecnologia necessari a gestire un programma di affiliazione globale di successo.

Essere un marchio 100% digitale dà a Padel Market il vantaggio di raggiungere un pubblico più ampio con una gamma di prodotti più vasta, un fattore spesso limitante quando si gestisce un negozio fisico.

Aimée Whalley, Global Senior Customer Success Specialist di Awin, ha intervistato Taruna Dogra di Padel Market per capire come il loro programma di affiliazione abbia aiutato il rivenditore di sport online a guidare con successo la crescita globale e a raggiungere nuovi clienti in Italia, Spagna, Svezia e Regno Unito.

Prima di intraprendere il viaggio nel marketing di affiliazione, Padel Market ha esplorato SEO, Google Ads e campagne sociali per portare traffico e clienti al proprio negozio online. Dopo aver esplorato queste opzioni, hanno scoperto che il marketing di affiliazione era un altro canale popolare da aggiungere al loro mix. Dopo un'attenta valutazione, Padel Market ha individuato in Awin il network di affiliazione che avrebbe fornito loro il giusto ecosistema di strumenti e partnership online per soddisfare le loro esigenze e i loro obiettivi di marketing internazionale.

Utilizzando Awin Access, la soluzione

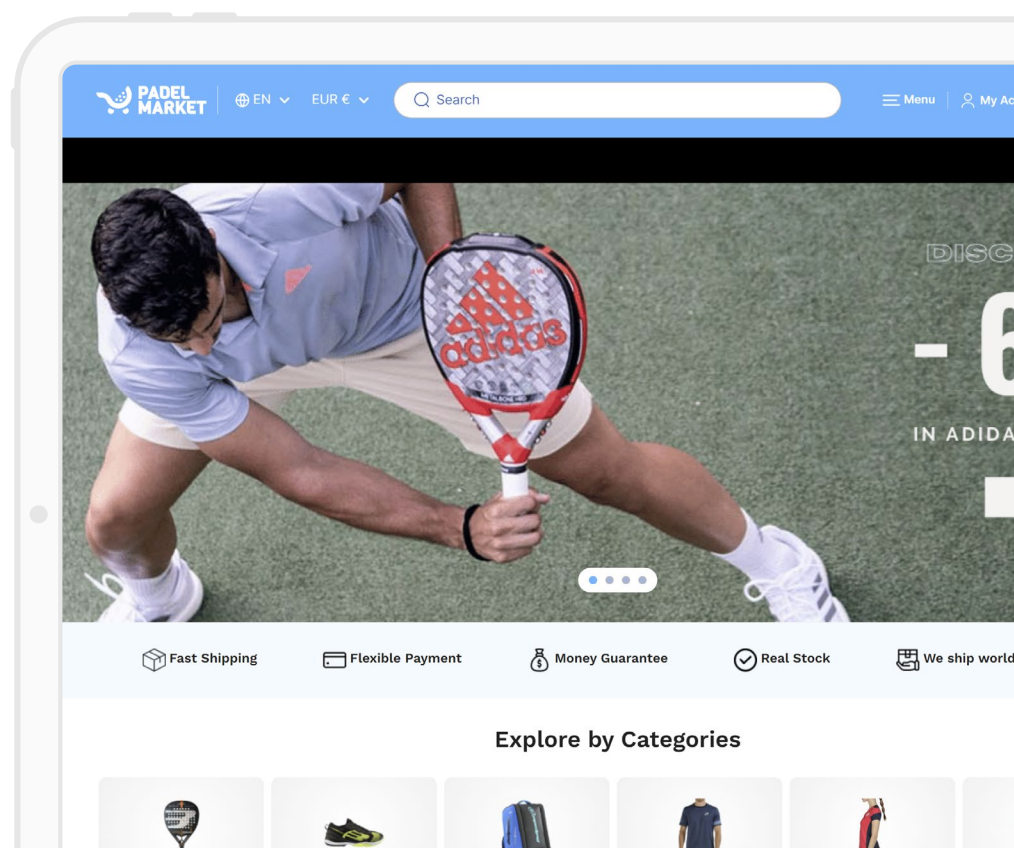
di rete per chi è nuovo nel canale, Padel Market è entrato rapidamente a far parte del network grazie a un plugin progettato per Prestashop, la piattaforma di e-commerce che alimenta il loro negozio online.

"Vogliamo essere il miglior sito di e-commerce di padel in Europa: veloce, semplice e incentrato sul consumatore. Vogliamo fornire ai clienti le migliori attrezzature per migliorare e divertirsi. Riteniamo che Awin Access sia in linea con la nostra missione raggiungendo un vasto pubblico internazionale grazie alla sua base di editori globali". - Taruna Dogra

Una volta avviato il programma di affiliazione di Padel Market, il

marchio desiderava esplorare le opportunità di collaborazione con influencer e creatori di contenuti. Utilizzando la Directory, facile da usare, Padel Market ha cercato collaborazioni online utilizzando parole chiave che si adattassero alla sua attività. Cercando parole come "Sport" e "Tennis" sono apparsi oltre 450 partner nella Directory. Selezionando le varie opzioni di filtro, hanno potuto restringere i risultati della ricerca per trovare partner in determinati paesi e di un certo tipo.

Attraverso la Directory degli inserzionisti, i partner possono richiedere di partecipare ai programmi attivi. Quando gli inviti sono iniziati ad arrivare, Padel Market ha capito che



Awin poteva aprire molte connessioni con altri tipi di partner. I partner dei servizi di shopping comparativo (CSS) e dei codici sconto erano stati precedentemente trascurati, ma ora questi due tipi di partner sono pienamente integrati nel canale di marketing affiliato e contribuiscono al 70% delle entrate del canale.

Padel Market ci ha detto che utilizzando i partner CSS ha ampliato la sua portata su Google Shopping e utilizza tatticamente i codici voucher per spingere il vecchio inventario e attirare nuovi clienti, senza scontare pesantemente il marchio. Nell'ambito del programma, i CSS rappresentano il 6% dei loro partner affiliati e portano al canale ben il 30% delle entrate. Questo dimostra l'importanza di avere una mentalità aperta e di esplorare diverse partnership per offrire preziose opportunità di crescita e strategie diversificate.

"Lavorare con i siti di codici sconto non era inizialmente nei nostri programmi, ma li abbiamo presto integrati nella nostra strategia di marketing affiliato quando avevamo bisogno di spingere vecchi stock stagionali o di lanciare campagne di codici sconto per attirare nuovi clienti". - Taruna Dogra

Gestione di un programma internazionale

"Una sfida che ho dovuto affrontare è stata quella di avere una piattaforma che mi permettesse di raggiungere nuove partnership e nuovo pubblico. Con il nostro sito web in 4 lingue, la piattaforma Awin ci permette di superare qualsiasi barriera linguistica, consentendoci di fornire contenuti localizzati ai nostri partner in questi mercati attraverso i diversi strumenti disponibili." - Taruna Dogra

Il programma Padel Market dimostra come l'utilizzo degli strumenti della piattaforma sia fondamentale quando

si lavora con i partner in diversi mercati. È importante fornire ai partner tutti i contenuti giusti, compresi loghi, banner, messaggi e dettagli sui prodotti, per promuovere con successo un marchio. Padel Market ha ben compreso questo concetto e utilizza la piattaforma Awin per garantire che i banner, le offerte e i feed dei prodotti siano disponibili nelle diverse lingue a cui dà priorità nella sua strategia di crescita globale.

Utilizzando la funzionalità Product Feed di Awin, Padel Market fornisce oltre 12.500 dettagli sui prodotti in inglese, italiano, spagnolo e svedese. I feed vengono aggiornati regolarmente, in modo che i partner possano ottenere i prezzi e le informazioni più aggiornate su tutti i prodotti disponibili per l'acquisto online.

Per gestire in modo efficiente i propri partner, Padel Market utilizza la funzionalità Awin Publisher Tag per classificare e raggruppare i partner in base al tipo e alla regione. Questo strumento consente inoltre di visualizzare le prestazioni di un particolare gruppo di partner tramite la suite di reportistica o di impostare commissioni competitive su misura per ottimizzare le loro prestazioni.

Quando si tratta di comunicare con i propri partner, Padel Market utilizza i Publisher Tags e il Communication Centre in tandem per inviare email personalizzate in base alla lingua e alla regione. La combinazione di questi due strumenti consente a Padel Market di entrare in contatto con i propri partner a livello personale e aiuta a sviluppare un rapporto di fiducia fondamentale per il successo di un programma di affiliazione.

Come sta andando finora?

Il programma è stato lanciato nell'agosto del 2021 e nell'arco di 6 mesi i partner hanno portato il 10%

di tutte le vendite online, un dato significativo per il canale di affiliazione.

Sebbene il loro obiettivo sia quello di raggiungere clienti in Spagna, Regno Unito, Italia e Svezia, hanno riscontrato un effetto "alone" grazie ai partner utilizzati che hanno influenzato i clienti anche dei Paesi Bassi e degli Stati Uniti.

Utilizzando Awin, Padel Market sta internazionalizzando con successo il proprio marchio in tutta Europa e continuerà a raggiungere un nuovo pubblico grazie alle partnership di affiliate marketing.

I risultati dei primi 6 mesi:

- ➔ Ha generato **875** transazioni con i clienti
- ➔ Ha generato un traffico di **54.000** visitatori unici
- ➔ **94%** di nuovi clienti
- ➔ **47** partner attivi nella vendita e **156** partner attivi nei click

I migliori consigli del Padel Market:

- 1 Il marketing di affiliazione offre pochi rischi, quindi vale la pena di testare il canale per vedere se funziona per te.
- 2 Sii paziente mentre attendi che le prestazioni si attivino
- 3 Sii personale con i tuoi partner e crea relazioni con i tuoi top performer, perché questo è molto importante.
- 4 Definisci una strategia chiara fin dall'inizio e lavora per raggiungere obiettivi raggiungibili.