

Vivino vergrößert seine Umsätze um 454% durch Skalierung mit SaaS-Technologie

Situation

Hohes Potenzial für umfassendes Wachstum

Vivino arbeitet schon seit 2019 mit Partnern zusammen, hatte aber keine spezielle Partnerplattform, um sie zu verwalten. Das Team verbrachte jeden Monat viele Stunden damit, Reports aus verschiedenen Systemen abzurufen, Auszahlungen manuell zu berechnen und Rechnungen manuell Stück für Stück zu erstellen. Infolgedessen verpasste das Team neue Partnermöglichkeiten und hatte Schwierigkeiten bei der Skalierung.

Das Vivino-Team beschloss, nach einem Tool zu suchen, mit dem es seine Prozesse rationalisieren und sein Wachstum unterstützen konnte. Sie wollten eine einzige Plattform, mit der sie neue globale Partner finden, detaillierte Reports in Echtzeit erstellen und Partner automatisch bezahlen konnten.



Über Vivino

Vivino ist der weltweit größte Online-Marketplace für Wein und die am häufigsten heruntergeladene Wein-App. Das einzigartige Weinkäuferlebnis von Vivino nutzt die Daten der Community, um personalisierte Weinempfehlungen vorzuschlagen, so dass es für Weintrinker jeden Niveaus Spaß macht, Wein zu entdecken und zu kaufen.

“impact.com hat uns geholfen, unser Programm zu erweitern, indem wir einige unserer zeitaufwändigsten Workflows optimiert haben. Die flexible Vertragsgestaltung und die detaillierten Berichte waren der Schlüssel für unser unglaubliches Wachstum.”



Sebastien Damas
Director, Growth Marketing
Vivino

Lösung

**Der Einsatz von
Technologie sorgt
für immense
Verbesserungen**

Als das Vivino-Team begann, sein Partnerprogramm über die Partnership Cloud zu verwalten, konnte es durch die Automatisierung von Reports, Partnerverträgen und Auszahlungen erhebliche Zeiteinsparungen erzielen.

Mit der neu gewonnenen zusätzlichen Zeit konnte sich das Vivino-Team auf strategischere Bereiche wie die Anwerbung von Mitarbeitern und die Zusammenarbeit mit bestehenden Partnern konzentrieren. Auf diese Weise konnten sie schnell expandieren und bereits nach wenigen Monaten großartige Ergebnisse erzielen.

Skalierung der weltweiten Rekrutierung

Vivino hat seine Rekrutierungsbemühungen drastisch erhöht und einen vielfältigen Mix von Partnern aus der ganzen Welt aufgenommen. Sie fügten neue Influencer und Content-Partner hinzu, um die Top-of-Funnel-Kundenbekanntheit zu steigern, und erhielten sogar hochwertige Inbound-Bewerbungen für ihr Programm von Nischenpartnern, die sich bereits für ihre Marke begeisterten. Innerhalb des ersten Jahres konnte Vivino die Zahl der Partner in seinem Programm exponentiell steigern - von weniger als 5 auf mehr als 300.

Unkonventionelle, innovative Partnerschaften

Darüber hinaus hat Vivino eine Handvoll strategischer Partnerschaften mit nicht-traditionellen Partnern in der Weinindustrie geschlossen und sie durch impact.com gefördert.



Lösung

(Forts.)

Das Team von Vivino hat sich beispielsweise mit zwei branchenführenden Kellereien zusammengetan, die über Apps verfügen, mit denen sich verfolgen lässt, welche Weine sich zu einem bestimmten Zeitpunkt im Keller des Kunden befinden. Die Partner-Apps fügten Vivino-Kaufschaltflächen in ihre App ein und ermöglichten ihren Nutzern, neue Weinflaschen über Vivino zu kaufen.

Vivino ist auch Partnerschaften mit Weingütern in der ganzen Welt eingegangen, die nicht über die Ressourcen für einen globalen Vertrieb verfügen. Vivino fungiert als globaler Marketplace für diese Weinkellereien, wodurch deren Reichweite erheblich vergrößert und gleichzeitig die Produktvielfalt und der Wert für die Kunden von Vivino verbessert werden.

Für dreistelligen Wert bezahlen

Vivino bewertete die Leistung seiner Partner nach Monat, Land, Promo-Code und mehr, um die Auszahlungen besser auf den Wert zuzuschneiden, den jeder Partner erzielt hat.

Durch diese detaillierte Analyse der Werbemaßnahmen ihrer Partner konnte Vivino die leistungsstärksten Partner besser vergüten. So nutzten sie beispielsweise ihre Reporting-Insights, um Verträge für Partner mit hohen Erstkäuferquoten oder hohen AOVs mit Boni aufzuwerten.

Wachstum und fruchtbare Beziehungen

Das Team von Vivino hat hart daran gearbeitet, enge Beziehungen zu jedem seiner Partner zu unterhalten. Auf diese Weise konnte das Team die besonderen Herausforderungen erkennen, mit denen seine Partner konfrontiert sind, und ihnen die nötige Unterstützung zukommen lassen - sei es in Form von Ermutigung, Bildung oder neuen Anreizen.



454%

Anstieg des Q4-Umsatzes
YoY

67%

Anstieg der internationalen
Partner in Q4 YoY

Lösung

(Forts.)

Vivino stellte fest, dass dieses Maß an Sorgfalt das Engagement der Partner aufrechterhielt und sogar dazu beitrug, einzigartige Kampagnen mit verschiedenen Segmenten von Partnern durchzuführen.

So wurden beispielsweise Content-Partner für die Durchführung von Sensibilisierungskampagnen herangezogen und Coupon-Partner für Kampagnen zur Steigerung des Umsatzes in einem bestimmten Zeitraum angesprochen. Diese Flexibilität und die verschiedenen Arten von Partnerschaften haben die Fähigkeit von Vivino, seine Geschäftsziele zu erreichen, erheblich verbessert.

Ergebnis

Der Champagner kann geöffnet werden — 454% Umsatz wurden entkorkt

Vivino hat in seinem ersten Jahr mit der Managementplattform von impact.com großartige Ergebnisse erzielt.

Das Team konnte seinen Umsatz steigern, in neue Märkte expandieren und sein Programm über das hinaus skalieren, was es für möglich gehalten hatte - was zu einem vollen Erfolg führte:

- 454% Anstieg des Q4-Umsatzes YoY
- 67% Anstieg der internationalen Partner in Q4 YoY. Vivino hat seine internationalen Partner in Großbritannien, der EU und APAC erfolgreich erweitert

Lust auf Ergebnisse wie Vivino? | Kontaktiere grow@impact.com