

eve Sleep s'est réveillé avec +114% de croissance des revenus grâce à l'automatisation des partenariats

Contexte

Un réseau d'affiliation aux résultats médiocres

Après de longues années de collaboration avec l'un des principaux réseaux d'affiliation du marché, l'équipe d'eve Sleep en a eu assez de ramasser les miettes. Le réseau et eve affichaient souvent des conflits d'intérêt, les transactions devaient être validées de manière manuelle, le tracking et la visibilité étaient inexistantes et le suivi des performances manquait totalement de transparence. eve passait à côté d'opportunités avec des éditeurs, et ses coupons circulaient beaucoup trop sur Internet, réduisant ainsi ses marges.

En bref, eve Sleep n'obtenait pas les résultats attendus, ce qui ralentissait sa croissance.

L'entreprise a donc pris la décision de quitter le réseau et de se mettre à la recherche de nouveaux partenaires qui comprendraient et soutiendraient ses ambitions.



À propos de eve Sleep

eve Sleep propose des produits favorisant un sommeil de qualité, du matelas au sommier

en passant par toute une gamme d'accessoires pour aider à l'endormissement, afin que chaque client se lève le matin frais et dispos.



À propos de Scale

Scale Digital est une agence marketing spécialisée dans l'affiliation et les partenariats.

Accréditée et travaillant exclusivement sur la plateforme impact.com, Scale offre un ce qui se fait de mieux en matière de service simple, expert et efficace.

Nous avons trouvé en impact.com et Scale Digital des partenaires qui partageaient notre objectif d'améliorer les performances, ce qui nous a permis de créer le programme de partenariat efficace et robuste qui répondait à nos besoins. Leurs outils, leur expertise et leur accompagnement ont eu un impact très positif sur nos résultats.



Andy Boddy
Directeur commercial
eve Sleep

Solution

Automatisation et recentrage

L'équipe d'eve a choisi impact.com et Scale Digital pour donner une nouvelle impulsion à son programme de partenariat. Leur nouvelle équipe l'a rapidement mis en place, et la migration des partenaires du réseau d'affiliation existant à la nouvelle plateforme impact.com s'est faite de manière fluide, permettant ainsi à l'entreprise de lancer le nouveau programme au plus fort des soldes d'hiver.

Cette nouvelle collaboration a eu un impact positif immédiat – notamment en termes de gain de temps. L'entreprise passait auparavant une bonne partie de ses semaines à valider les transactions manuellement, une action devenue entièrement automatique avec impact.com. Grâce à l'automatisation, les membres de l'équipe ont pu davantage se concentrer sur des tâches à valeur ajoutée : développer le programme, renforcer les relations avec les éditeurs, échanger de manière claire sur les performances et les résultats attendus et identifier de nouveaux éditeurs à intégrer.

eve Sleep a également acquis une parfaite compréhension des possibilités techniques du tracking, ce qui lui a permis de mieux cerner la valeur générée par chaque partenaire et de prendre de meilleures décisions.

L'entreprise a tiré parti de la marketplace d'impact.com pour identifier et recruter de nouveaux partenaires de qualité, opérant une transition tout en douceur. Et grâce à la partner management platform d'impact.com, eve a pu définir des taux de commission basés sur les SKU des articles, afin de rémunérer chaque partenaire à sa juste valeur et d'optimiser le ROI.



+114%

de croissance en un an
au Royaume-Uni

80 %

de partenaires recrutés sur la
marketplace d'impact.com

1ère

source de revenus aujourd'hui :
les partenariats

Résultats

Les partenariats
deviennent la
principale source de
croissance

L'équipe partenariat chez eve considère que la plateforme impact.com et l'agence Scale Digital ont « complètement transformé leur activité ». Les partenariats sont devenus la principale source de revenu pour l'entreprise, et ses plus importantes sources de trafic sont à présent basées sur le CPA.

Parmi les autres résultats obtenus :

- **Croissance des revenus x3** : grâce à une meilleure visibilité sur ses promotions, eve a pu développer les promotions les plus rentables avec des partenaires clés, dont certains ont obtenu une croissance de leurs revenus à trois chiffres
- **Protection de la marge** : en mettant en place une liste de restrictions pour les codes promo, eve peut à présent limiter les remises sur +6 000 codes promo, maîtrisant ainsi ses marges
- **+114 % de chiffre d'affaires** : après avoir choisi impact.com et Scale Digital, le chiffre d'affaires de eve au Royaume-Uni a bondi de 144 % en un an, avec une hausse de 212 % en France et 153 % au Royaume-Uni rien que sur le mois d'août
- **De nouveaux partenaires** : 80 % des partenaires de eve au Royaume-Uni ont été recrutés sur la marketplace d'impact.com
- **Baisse des transactions non valides** : de janvier à septembre, 18 % des actions ont été trackées avec les codes promo à usage restreint

Les résultats d'eve Sleep vous empêchent de dormir ? | Contactez-nous à grow@impact.com