



Revolut crée le plus grand réseau de parrainage du Royaume-Uni et génère +700 % d'acquisition client



Contexte

Objectif : doubler le nombre d'utilisateurs

Revolut a contacté impact.com en tant que néobanque souhaitant révolutionner le secteur de la finance. Elle voulait donc se faire connaître auprès du plus grand nombre et le faire de manière crédible.

Mais la finance fonctionne de manière très différente du retail, du voyage ou des autres secteurs. Une stratégie de communication digitale n'est pas suffisante pour que les consommateurs changent leurs habitudes – ils ont besoin d'un rapport humain avec un tiers de confiance qui saura trouver les mots pour les convaincre.

Partant de ce constat, Revolut a misé sur les partenariats pour atteindre son objectif. Et un groupe en particulier avait un pouvoir de persuasion supérieur à tous les autres : ses clients. L'entreprise a donc mis en place une stratégie avec pour but de transformer ses meilleurs clients en ambassadeurs officiels de la marque. Et en tant qu'acteur technologique, Revolut savait déjà que l'automatisation serait la clé pour gérer et développer ces nouveaux partenariats ambassadeurs.

À propos de Revolut



Revolut est une fintech innovante qui permet aux clients de gérer la totalité de leur vie financière à partir d'une « super app ». Des dépenses quotidiennes à l'échange de devises, Revolut a pour objectif de créer une meilleure expérience bancaire en offrant au client plus de contrôle, de simplicité d'utilisation et de possibilités.

« Nous avons utilisé avec succès *impact.com* pour plus d'automatisation et d'efficacité sur les rapports, les paiements, la notoriété, la prospection et les envois de messages à nos nouveaux clients et nos clients existants. *Impact* nous a vraiment offert une plateforme tout-en-un pour notre programme de partenariat. »



Stefan Vukcevic
Directeur des partenariats
Revolut

Contexte

(suite)

Revolut a défini des objectifs et des indicateurs précis pour mesurer le succès de la plateforme :

- La solution devait éliminer les tâches manuelles liées à la gestion des partenaires afin de pouvoir développer son réseau (avec pour objectif 1000 partenaires actifs fin 2019).
- L'entreprise souhaitait transformer ses clients en ambassadeurs dans un premier temps, puis en partenaires qui seraient évalués sur la base du nombre de clients parrainés.
- L'objectif à terme de Revolut était d'obtenir +100 % de croissance d'acquisition client entre avril 2019 et fin 2019, et de doubler ainsi la taille de son programme de partenariat.

« Nous avons utilisé la fonctionnalité “Identification” d’impact.com pour donner un gros coup d’accélérateur à notre programme influenceurs. Nous avons multiplié notre base par 10, ce qui répondait à nos objectifs. Cet outil est fantastique ! »



Jamie Devlin
Directeur des opérations, Revolut Business
Revolut

Solution

Automatiser les processus pour scaler rapidement le programme

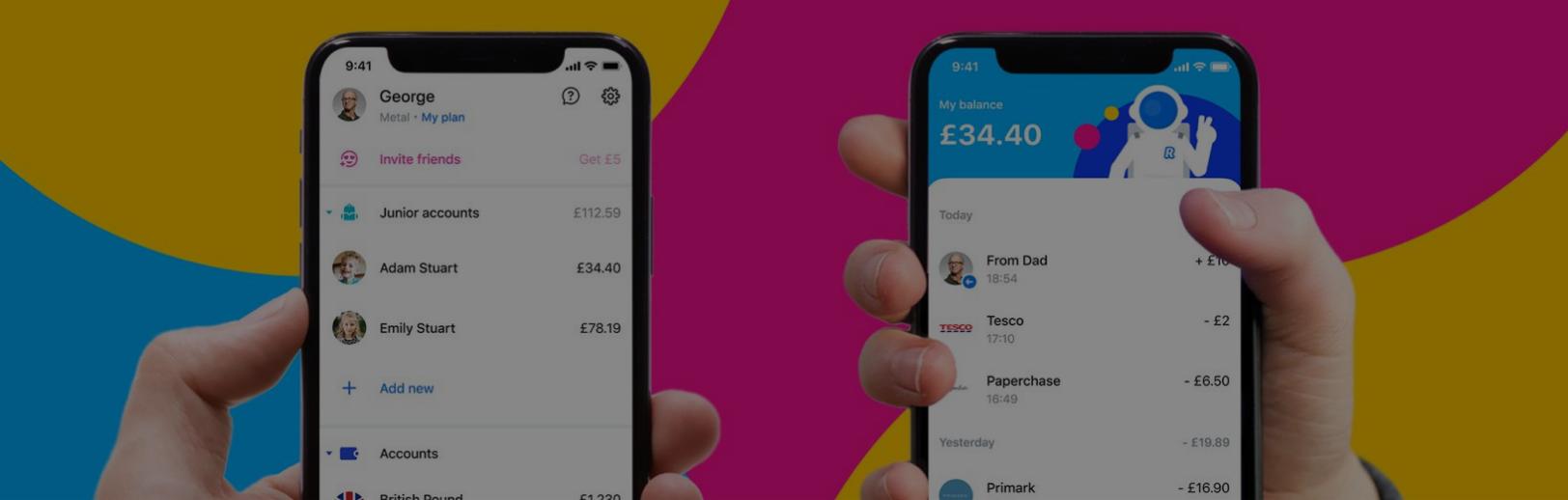
En 2019, Revolut s'est associé à impact.com pour disrupter l'affiliation dans la finance et mettre en place son programme ambassadeur innovant.

Revolut a exploité la technologie d'impact.com à l'échelle mondiale, et la flexibilité de la plateforme lui a permis de faire preuve de plus de créativité pour l'onboarding et le nurturing des partenaires. L'entreprise a scanné la totalité de sa base clients pour trouver des affiliés et des ambassadeurs de la marque, et les a invités à s'inscrire sur la plateforme impact.com. Au bout d'une semaine, Revolut avait reçu près de 3 000 candidatures, dont 42 % ont été ensuite retenues pour le programme.

Grâce à impact.com, Revolut a pu facilement développer, diversifier, gérer et adapter son programme de partenariat pour gagner en flexibilité et en performance.

L'entreprise a réduit les processus manuels en automatisant la facturation des coûts fixes, l'intégration et la gestion des partenaires. Pour développer son programme partenaire à grande échelle et éliminer les tâches manuelles, Revolut a notamment :

- Créé des connecteurs API entre ses bases de données internes et impact.com pour faciliter l'échange de données ;
- Segmenté ses applications partenaires par pays afin que les 15 responsables pays puissent rapidement approuver des partenaires – et ainsi travailler en toute autonomie sur leur marché pour obtenir les meilleures performances ;



Solution

(suite)

- Communiqué automatiquement des bonnes pratiques, des informations sur la conformité et des FAQ aux partenaires lors du processus d'onboarding et dans le portail partenaires ;
- Utilisé la plateforme pour rémunérer en quelques clics tous les partenaires non affiliés ;
- Mesuré de manière précise la valeur ajoutée de chaque partenaire et du canal d'affiliation dans son ensemble.

En plus d'avoir remplacé le paiement manuel des partenaires par le processus automatisé d'Impact, Revolut a mis en place des trackers de clics, de leads et d'acquisition client. L'entreprise a ainsi pu créer et exécuter des contrats personnalisés pour ses différents partenaires.

Revolut a utilisé la fonctionnalité de commissionnement dynamique d'Impact pour ajuster le taux de rémunération sur la base de plus de 100 facteurs, tels que « client nouveau ou existant », « réduction » ou « localisation du client ».

Afin d'atteindre un CPA cible global pour le programme, Revolut a combiné un grand nombre de modèles tarifaires – CPC, CPA, CPL et frais fixes. Ses objectifs d'acquisition ont été atteints en définissant des CPA raisonnables avec des offres incitatives calibrées par région et par produit, upgrades inclus.

(Écoutez Revolut parler de son partenariat avec impact.com dans cet [entretien sur PerformanceIN.](#))

+700%

d'acquisition client YoY –
7x l'objectif initial

160

heures économisées chaque mois

6 000

partenaires actifs

Résultats

+700 % d'acquisition client

En convertissant sa propre base client en réseau d'ambassadeurs et en automatisant les processus, le programme partenaires de Revolut est devenu le plus important du Royaume-Uni, avec plus de 6 000 partenaires actifs.

Grâce à impact.com, la fintech a également :

- Obtenu un taux de croissance de 700 % sur un an (nouveaux clients acquis par le biais du partenariat) soit 7 fois son objectif initial ;
- Économisé plus de 160 heures par mois de travail manuel en automatisant la facturation ainsi que l'onboarding et la gestion des partenaires ;
- Établi une source unique de vérité pour les contrats, les communications, les commissions et les données de performance cross-canal des partenariats grâce à impact.com.

Revolut a même poussé le concept encore plus loin et est devenue elle-même un partenaire référent. Inversant les rôles, l'équipe business development sollicite à présent des marchands B2B avec lesquels collaborer afin de percevoir une rémunération en échange d'une redirection du trafic vers l'application du marchand. La proposition de partenariat de la banque s'effectue via la section « Avantages » de l'application. Lorsqu'un utilisateur débloque des avantages en raison d'une forte activité, il peut gagner du cashback sur certains achats chez des partenaires tels que Treatwell, Omio et Booking.com.

Les résultats de Revolut vous inspirent ? | Contactez-nous à grow@impact.com