

Vivino savoure un grand millésime de revenu, en augmentation de 454 % grâce aux technologies

Situation

Un potentiel mûr pour une croissance corsée

Vivino a commencé à établir des partenariats en 2019, mais ne disposait alors d'aucune plateforme dédiée pour en faciliter la gestion. Chaque mois, son équipe consacrait de nombreuses heures à extraire des rapports de divers systèmes, à calculer manuellement les commissions et à créer les factures une par une. Par conséquent, elle passait à côté de nouvelles opportunités de partenariat et peinait à se développer.

L'équipe de Vivino a donc entrepris de rechercher un outil lui permettant d'optimiser ses processus et de se développer. Elle souhaitait une plateforme unique facilitant l'identification de nouveaux partenaires dans le monde, la génération de rapports détaillés en temps réel et la rémunération automatique des partenaires.



À propos de Vivino

Vivino est la plus grande marketplace de vin en ligne et l'application de vin la plus téléchargée au monde. Vivino crée une expérience d'achat de vin unique en utilisant les données des utilisateurs pour personnaliser les recommandations et ainsi permettre à chacun de découvrir de nouveaux vins en toute simplicité et convivialité.

« *impact.com nous a permis de développer notre programme à plus grande échelle en optimisant certains de nos workflows les plus chronophages. Ses contrats flexibles et ses rapports granulaires ont été déterminants pour nous permettre d'enregistrer une forte croissance.* »



Sebastien Damas
Directeur Growth Marketing
Vivino

Solution

Une mise en bouche technologique et des tonneaux d'améliorations

Grâce à l'utilisation de la plateforme *impact.com* pour la gestion de son programme de partenariat, l'équipe de Vivino a pu réaliser des gains de temps importants en automatisant le reporting, les contrats des partenaires et les commissions.

Ainsi, elle a pu consacrer davantage de temps à des domaines plus stratégiques tels que le recrutement et l'animation du réseau de partenaires existants. Cela lui a permis de se développer rapidement et d'obtenir d'excellents résultats en quelques mois seulement.

Un recrutement international décuplé

Vivino a considérablement accéléré ses efforts de recrutement, en intégrant un mix diversifié de partenaires venus du monde entier. L'entreprise a accueilli de nouveaux influenceurs et partenaires de contenu pour améliorer sa notoriété client en haut du funnel. Elle a même commencé à recevoir des candidatures de haute qualité de la part de partenaires de niche déjà passionnés par la marque souhaitant participer à leur programme. Au cours de la première année, Vivino a pu augmenter de manière exponentielle le nombre de partenaires dans son programme, passant de moins de 5 à plus de 300.

Des partenariats originaux et innovants

En outre, Vivino a établi quelques partenariats stratégiques avec des partenaires non traditionnels de l'industrie vinicole et les a optimisés grâce à *impact.com*.



Solution

(suite)

Par exemple, l'équipe de Vivino s'est associée à deux sociétés de pointe dans le domaine des caves à vin personnelles dotées d'applications pour suivre en temps réel les vins conservés dans les caves des clients. Ces partenaires ont ajouté des boutons d'achat Vivino à leur application, permettant à leurs utilisateurs d'acheter de nouvelles bouteilles de vin via Vivino.

Vivino s'est également associée à des domaines vinicoles du monde entier qui ne disposent pas des ressources nécessaires pour distribuer leurs produits à l'échelle internationale. Vivino fait office de marketplace internationale pour ces vignobles, élargissant ainsi leur clientèle potentielle de façon considérable tout en améliorant la diversification des produits de Vivino et en créant de la valeur ajoutée pour ses clients.

Des rémunérations pour une valeur à trois chiffres

Vivino a évalué les performances de ses partenaires par mois, pays, code promotionnel, etc., pour mieux attribuer des commissions en fonction de la valeur générée par chaque partenaire.

Cette analyse détaillée des efforts promotionnels de ses partenaires a permis à Vivino de mieux inciter les plus performants. Par exemple, l'entreprise s'est appuyée sur des insights pour ajouter des primes aux contrats des partenaires générant des taux de première commande ou des paniers moyens élevés.

Fermentation des relations et de la croissance

L'équipe de Vivino a travaillé dur pour établir des relations solides avec chacun de ses partenaires. Elle a ainsi décelé les défis spécifiques auxquels ils sont confrontés et leur a apporté le soutien nécessaire, sous la forme d'encouragements, de ressources pédagogiques ou d'incitations financières.



454 %

d'augmentation du chiffre
d'affaires au 4e trimestre
YoY

67 %

d'augmentation du nombre de
partenaires internationaux au
4e trimestre YoY

Solution

(suite)

Vivino a constaté que ce niveau d'accompagnement préservait l'engagement de ses partenaires et lui permettait même de mener des campagnes uniques avec différents segments de partenaires.

Par exemple, l'entreprise a fait appel à des partenaires de contenu dans le cadre de campagnes de notoriété ainsi qu'à des partenaires de type couponing pour des campagnes axées sur l'augmentation des ventes au cours d'une période donnée. Cette flexibilité et cette diversité de partenariats ont fortement amélioré la capacité de Vivino à atteindre ses objectifs commerciaux.

Résultat

Débouchez le
champagne : une
augmentation de
454 % du chiffre
d'affaires, ça se
fête !

Vivino a obtenu d'excellents résultats au cours de sa première année sur la Partner Management Platform d'impact.com.

L'équipe a pu augmenter son chiffre d'affaires, se développer sur de nouveaux marchés et déployer son programme à grande échelle au-delà de toutes ses espérances, donnant lieu à :

- une augmentation de 454 % du chiffre d'affaires YoY au 4e trimestre
- une augmentation de 67 % du nombre de partenaires internationaux au 4e trimestre YoY. Vivino a réussi à augmenter leur nombre de partenaires dans le monde à travers le Royaume-Uni, l'UE et l'Asie-Pacifique

Envie de goûter à des résultats similaires à ceux de Vivino ? | Contactez grow@impact.com