

Réseau VS SaaS

Comment choisir le meilleur joueur pour la gestion de l'affiliation



Choisir la bonne solution pour gérer les partenariats d'affiliation pour votre marque est un enjeu important. C'est pourquoi un peu de coaching peut vous aider.

C'est le moment de prendre place sur le terrain et d'échanger quelques balles afin de découvrir qui du réseau ou du SaaS saura le mieux « servir » vos partenariats.

Identification et recrutement

RÉSEAU	VS	SOLUTION SAAS
<p>Accès facile aux partenaires</p> <p>De nombreux réseaux vous permettent de travailler à la fois avec des partenaires du réseau et avec vos propres partenaires. Certains réseaux ne vous permettent cependant de ne travailler qu'avec leurs partenaires. Il faut l'accord du réseau pour travailler avec un nouveau partenaire (ce qui le rend alors visible par vos concurrents).</p>		<p>Reach illimité</p> <p>Les solutions SaaS vous permettent de travailler avec les partenaires référencés sur la plateforme mais aussi en direct avec vos propres partenaires.</p>
<p>Qui remporte la manche ?</p> <p><i>Les réseaux vous permettent d'accéder facilement aux sites de coupons ou de cashback habituellement présents dans le marketing d'affiliation. Mais certains réseaux ne proposent pas ou peu d'outils pour recommander des partenaires, ce qui bride le potentiel de croissance du programme.</i></p>		

Gestion des partenariats

RÉSEAU	VS	SOLUTION SAAS
<p>Réseau managé</p> <p>Le réseau facilite le processus de partenariat et sert souvent d'intermédiaire entre vous et vos partenaires. La plupart des réseaux vous permettent toujours cependant de communiquer directement avec vos partenaires.</p>		<p>Contrôle direct</p> <p>Vous entretenez une relation unique avec chaque partenaire et pouvez librement communiquer avec eux afin de prendre les meilleures décisions pour votre programme.</p>
<p>Qui remporte la manche ?</p> <p><i>Les équipes travaillant pour un réseau perçoivent souvent une commission proportionnelle à la totalité de vos dépenses. Cela peut les inciter à privilégier le volume au détriment de la valeur ajoutée ou de l'efficacité.</i></p>		

Flexibilité de la technologie

RÉSEAU	VS	SOLUTION SAAS
<p>Options basiques</p> <p>Certains réseaux ne proposent que des options basiques en termes de contractualisation : difficile dès lors de rémunérer vos partenaires selon vos conditions. De plus, certains réseaux imposent une période de préavis de modification, vous forçant à attendre un certain nombre de jours avant de mettre à jour les conditions de votre contrat.</p>		<p>Flexibilité et innovation</p> <p>Les plateformes SaaS comme impact.com proposent des fonctionnalités innovantes telles que le commissionnement dynamique, qui vous permettent de mieux contrôler vos dépenses en rémunérant vos partenaires sur la base de la valeur qu'ils ont générée.</p>
<p>Qui remporte la manche ?</p> <p><i>Pour un maximum d'efficacité, vous devez pouvoir rémunérer vos partenaires de manière flexible. Cela permet non seulement d'aligner les paiements sur la valeur générée par le partenaire, mais aussi de réduire le coût global du programme.</i></p>		

Reporting

RÉSEAU	VS	SOLUTION SAAS
<p>Rapports standards</p> <p>Les réseaux vous donnent accès à des rapports standards et à certains rapports personnalisés, mais vous devrez peut-être demander à votre chargé de compte de les exporter pour vous.</p>		<p>Personnalisation avancée</p> <p>Grâce à des rapports détaillés, personnalisables et disponibles en temps réel, vous pouvez facilement démontrer la valeur de votre programme en interne et consulter toutes les données du parcours client.</p>
<p>Qui remporte la manche ?</p> <p><i>Lorsqu'il est difficile de générer des rapports en temps réel, vous perdez en efficacité. Les solutions SaaS offrent une large gamme de rapports détaillés prêts à l'emploi, pour une totale transparence sur vos données.</i></p>		

Coût de la plateforme

RÉSEAU	VS	SOLUTION SAAS
<p>Frais de commission</p> <p>Vous payez des frais de commission supplémentaires basés sur le montant versé à l'affilié ou sur le revenu généré. Les frais de service pour la gestion du compte sont parfois intégrés dans les frais de commission, ou peuvent être facturés séparément.</p>		<p>Frais de licence SaaS</p> <p>Vous payez un coût de licence qui évolue avec la croissance de votre programme.</p>
<p>Qui remporte la manche ?</p> <p><i>Les réseaux facturent généralement un minimum mensuel, ce qui signifie que les marques doivent payer un certain montant même si le volume de leur programme passe sous le seuil minimum. Les petites marques dont les volumes sont bien trop faibles pour atteindre ce seuil minimum se retrouvent souvent à payer trop cher leur réseau.</i></p>		

Coût du programme

RÉSEAU	VS	SOLUTION SAAS
<p>Canaux en silos</p> <p>Certains réseaux n'offrent pas la possibilité de dédoubler entre plusieurs canaux ou imposent des règles strictes de dédoublonage, ce qui génère des conversions de faible valeur et un double paiement.</p>		<p>Efficacité des dépenses</p> <p>Avec une plateforme SaaS, vous pouvez dédoubler par rapport à d'autres canaux de marketing payant (par exemple le référencement payant), ce qui vous permet de ne pas payer deux fois pour la même conversion.</p>
<p>Qui remporte la manche ?</p> <p><i>Le coût d'un programme d'affiliation ne se limite pas aux coûts de plateforme, il faut également prendre en compte les coûts associés à la gestion du programme. Lorsque vous ne pouvez pas effectuer de dédoublonage par rapport à d'autres canaux ni personnaliser les modèles de commission, vos dépenses ne sont pas optimisées.</i></p>		

Services

RÉSEAU	VS	SOLUTION SAAS
<p>Gestion intégrée</p> <p>Avec un réseau, vous pouvez faire appel à une agence partenaire ou collaborer avec les chargés de compte du réseau.</p>		<p>Options sur mesure</p> <p>Vous avez la possibilité d'opter pour une gestion en interne, une agence partenaire ou les services managés de la plateforme.</p>
<p>Qui remporte la manche ?</p> <p><i>Les réseaux utilisent des plateformes technologiquement à la traîne, qui nécessitent souvent une intervention humaine pour faire ce que le produit ne parvient pas à faire. Les services que les marques paient ne sont souvent que l'application de processus manuels destinés à compenser la faiblesse du développement produit.</i></p>		

Qui remporte la coupe : les réseaux ou les plateformes SaaS ?

Jeu, set et match : victoire sans appel des solutions SaaS pour les marques qui veulent avoir un contrôle total sur leur programme de partenariat.

Les plateformes SaaS :

- Utilisent des technologies innovantes pour vous offrir plus de flexibilité et de contrôle.
- Fournissent des outils de reporting robustes et une visibilité complète sur vos données.
- Proposent un pricing qui évolue avec votre croissance.

Le conseil du coach : les réseaux peuvent être une bonne option pour les marques qui ont des ressources limitées et qui ont besoin de l'aide du réseau pour gérer leur programme. Mais une absence d'innovation et leurs coûts élevés peuvent limiter l'efficacité de votre programme.

Visez le Grand Chelem pour vos partenariats — contactez un growth technologist à grow@impact.com.

