

# Menez la révolution des partenariats

**Le canal des partenariats est l'une des opportunités de croissance les plus intéressantes aujourd'hui.**

Mais les entreprises qui gèrent leurs partenariats à la performance manuellement et de façon statique ne seront pas en mesure de tirer parti de cette opportunité.

La plateforme d'impact.com stimule votre croissance en unifiant et en automatisant la gestion du cycle de vie de vos partenaires afin d'adapter votre programme de partenariat à tous types de partenaires.

**impact.com gère des millions de partenariats tout au long de leur cycle de vie sur une plateforme tout-en-un**



Affiliés



Ambassadeurs



Sponsoring



Applications mobiles



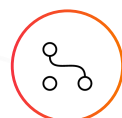
Éditeurs premium  
- Actualité,  
Contenu



Influenceurs



Organisations  
caritatives



Partenaires  
stratégiques  
B2B

## Augmentez votre chiffre d'affaires

Les entreprises réalisent 20 à 30 % de revenus digitaux supplémentaires via le canal des partenariats, certaines enregistrant une croissance de 50 % en glissement annuel.

## Rémunérez de façon équitable

Une rémunération flexible et une analyse poussée des parcours clients garantissent une rémunération équitable pour vos partenaires.

## Développez votre réseau de partenaires

Multipliez les partenariats : identifiez et intégrez efficacement tous types de partenaires à une échelle sans précédent.

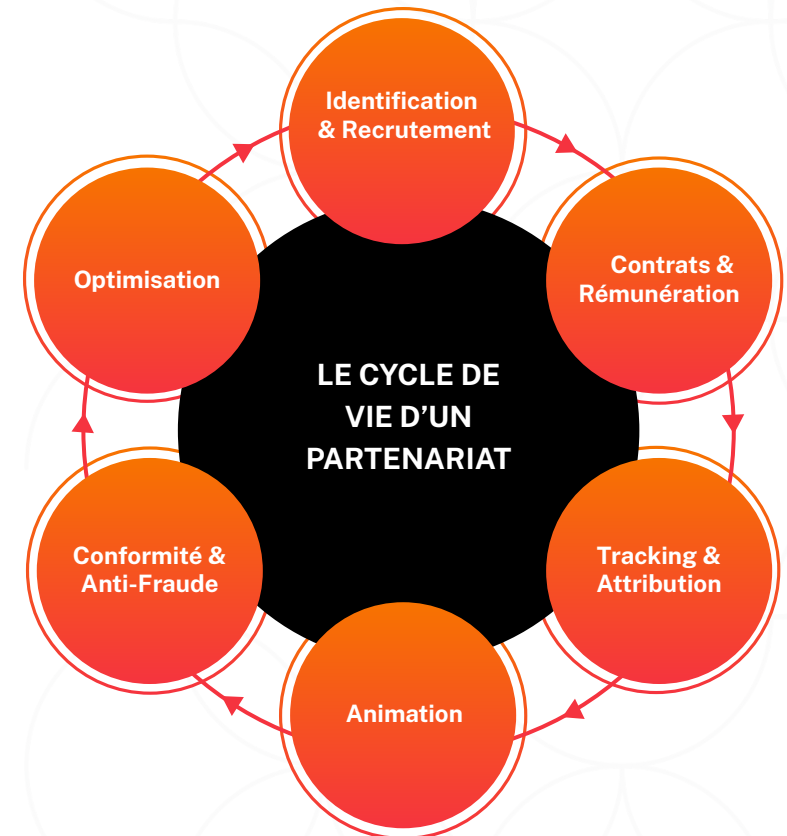
## Améliorez la transparence

Toutes les interactions et les insights sont enregistrés dans un CRM partenaire centralisé, afin que votre équipe soit toujours à jour.

# Une gestion professionnelle des partenariats

La plateforme d'impact.com gère l'ensemble du cycle de vie des partenariats à travers une multitude de partenaires.

- 1. Identifiez et recrutez.** Identifiez des partenaires à votre image – recrutez-les facilement dans votre programme de partenariat. Accélérez ce processus grâce au Partnership Automation.
- 2. Signez et payez.** Définissez vos termes via des contrats digitaux flexibles et payez automatiquement dans plus de 70 devises.
- 3. Assurez le suivi.** Mesurez le trafic qu'ils génèrent sur sur tous les canaux et appareils, tout au long du parcours du client. identifiez les partenaires qui apportent le plus de valeur à votre programme.
- 4. Suscitez l'engagement.** Envoyez de façon proactive des messages et des séquences d'emails automatisées à vos partenaires afin qu'ils restent informés, productifs et fidèles à votre marque.
- 5. Protégez et contrôlez.** Protégez votre programme contre la fraude et rémunérez uniquement les partenaires légitimes.



- 6. Optimisez.** Optimisez en permanence vos partenariats pour les rendre plus efficaces et ainsi développer votre croissance.

# L'étude Forrester montre que vous pouvez :

Gérer tous types de partenariats à la performance grâce à la plateforme d'impact.com – qui offre aux entreprises tout ce dont elles ont besoin pour stimuler la croissance de leur canal de partenariat.

« La plateforme d'impact.com nous permet de créer et de développer des partenariats directs pour générer de nouveaux revenus là où nous n'aurions jamais pu le faire auparavant. impact.com nous permet d'innover avec nos partenaires et de comprendre réellement la valeur qu'ils créent. Nous avons été en mesure de former des partenariats uniques avec des plateformes de médias sociaux, des services mobiles de streaming musical et des sociétés de cartes de crédit. Il s'agit d'un moteur de croissance important pour notre activité. »



**Dan Armstrong**  
Ticketmaster, SVP & GM, Distributed Commerce



**28%**

Réaliser 28 % ou plus de vos revenus digitaux grâce aux partenariats à la performance.



**314%**

Obtenir un ROI de 314 % sur 3 ans et être rentable en moins de 6 mois.



**56%**

Augmenter la taille de votre programme de 56 % ou plus.

**Lenovo réalise 25 % de son chiffre d'affaires total via le canal des partenaires à la performance.**

