

BILL ha trasformato
il rapporto con
gli affiliati in
**partnership da 1
milione di dollari**



L'esigenza

Scalare un doppio programma di affiliazione dopo un'importante integrazione fintech

Quando la fintech BILL ha acquisito Divvy nel 2021, Matt Robinson, Channel Marketing Manager, ha dovuto affrontare nuove sfide:

- Rebranding di un programma di affiliazione esistente
- Ridimensionamento del nuovo programma
- Integrazione nel programma dei prodotti AP/AR di BILL

Il merge ha creato entropia. Improvvisamente, il team si è trovato a gestire due prodotti distinti che necessitavano di strategie di partnership completamente diverse. Da un lato, la carta aziendale Spend & Expense attraeva naturalmente i siti di affiliazione tradizionali, mentre il prodotto di automazione AP abilitava compiti complessi come l'approvazione automatica delle fatture.

La sfida: trovare partner in grado di connettersi con pubblici differenti.

BILL aiuta le piccole imprese ad automatizzare le operazioni finanziarie, liberando i team finanziari da noiosi lavori di back office come l'elaborazione delle fatture. Ciò ha richiesto loro di rivolgersi a professionisti finanziari specializzati - contabili, controller - selezionando attentamente i partner di affiliazione.

L'offerta Spend & Expense era già sulla buona strada con un'ampia gamma di partner, tra cui YouTuber ed editori di alto profilo come Forbes e NerdWallet.

La sfida: trovare partner in grado di parlare di automazione delle fatture con competenza.



L'esigenza

Scalare un programma di affiliazione per due prodotti dopo una integrazione fintech

I processi manuali richiedevano tempo prezioso e mettevano a rischio la conformità

Prima di **impact.com**, BILL utilizzava una piattaforma che richiedeva un grande lavoro manuale. I pagamenti incidavano inesorabilmente sulla produttività del team. Matt aveva un promemoria ricorrente per i seguenti task:

- **I pagamenti:** Matt doveva contattare singolarmente i partner per avere le informazioni sui pagamenti.
- **Conformità:** la riscossione dei moduli W-9 e l'emissione dei moduli 1099 richiedevano grande coordinamento.
- **Commissioni variabili:** le diverse tipologie di partner e le commissioni personalizzate aumentavano la complessità.

Esigenza



Soluzione



Risultato

L'azienda

BILL

Quando le aziende si sono scontrate con la difficoltà di elaborare manualmente fatture, pagamenti e documenti di back office, BILL ha creato una piattaforma per risolvere il problema.

Oggi, l'azienda è una piattaforma leader per le operazioni finanziarie che aiuta le aziende ad automatizzare la contabilità fornitori, la contabilità clienti e le spese.

BILL gestisce tutto, dall'approvazione delle fatture ai pagamenti ai fornitori, fino alla gestione completa dei team finanziari affinché si concentrino sulla crescita aziendale. Grazie all'acquisizione di Divvy, [BILL](#) offre ora un pacchetto finanziario completo: automazione della contabilità fornitori basata sull'AI, perfettamente integrata con la carta aziendale Spend & Expenses.



Soluzione

Automazione completa e visibilità del mercato hanno garantito altissima efficienza

Il team si è reso conto che il vecchio sistema era insostenibile per un programma di affiliazione che gestiva due linee di prodotto estremamente diverse.

BILL ha scelto [impact.com](https://www.impact.com) per fornire l'infrastruttura, automatizzare le operazioni, attingere a una rete di partner consolidata e accedere alle competenze necessarie per vincere in mercati non convenzionali.

Il business case: giustificare un investimento software 10 volte superiore.

Il lavoro manuale era così intenso che Matt ha convinto il vicepresidente marketing di BILL ad approvare un aumento di 10 volte dei costi del software, grazie al ROI trasparente che impact.com avrebbe generato.

La decisione si è ridotta a una semplice equazione: le ore spese a recuperare le informazioni e a elaborare i singoli pagamenti, coordinare la riscossione dei moduli W-9 e gestire le distribuzioni 1099 di fine anno erano inefficienti e impedivano la scalabilità.

“

È stato di grande aiuto ottenere maggiore visibilità rispetto all'affiliazione e avere un processo migliorato per l'inserimento dei partner nel programma, per la gestione dei contratti, per la creazione dei link e per il monitoraggio di tutte le prestazioni.

Matt Robinson
Channel Marketing
Manager at BILL



Soluzione

L'automazione completa e la visibilità sul mercato hanno garantito altissima efficienza

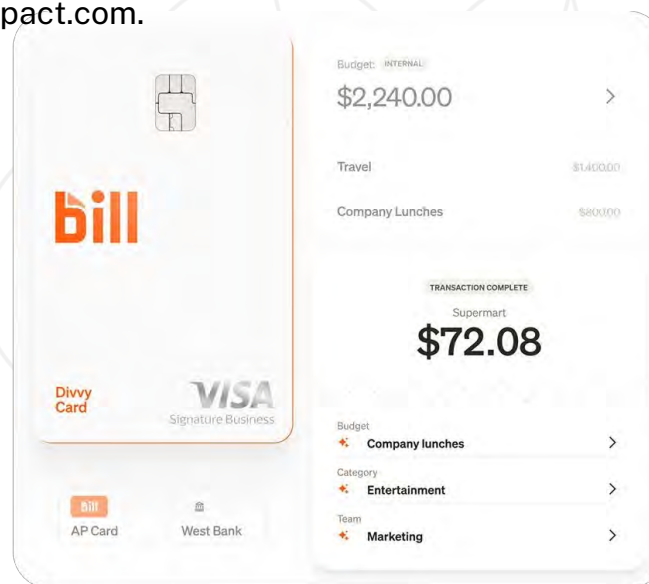
L'investimento maggiore si sarebbe ripagato in efficienza operativa, oltre che in termini di potenziale di fatturato derivante da un migliore reclutamento di partner e da una migliore visibilità del programma.

Zero tempi di inattività con il massimo impatto: un cambio di piattaforma senza problemi.

Il passaggio dalla vecchia piattaforma a impact.com è stato rapido grazie a un piano solido, tempistiche chiare e un supporto senza pari da parte del team di impact.com. Il team di onboarding ha fornito istruzioni dettagliate e semplici, tra cui:

- Informare tutti i partner del cambiamento con almeno 30 giorni di anticipo, con tempistiche dettagliate sul piano di lancio dell'integrazione.

- Fornire aggiornamenti settimanali sul piano di lancio dell'integrazione.
- Consentire ai partner di creare account impact.com
- prima del lancio per preparare i link.
- Dopo il lancio, gli affiliati hanno avuto un mese di tempo per aggiornare i link e migrare completamente su impact.com.



Soluzione

L'automazione completa e la visibilità sul mercato hanno garantito alta efficienza

Maggiore visibilità del programma tramite il marketplace di impact.com e gli eventi di networking

Il passaggio a impact.com ha fornito ai partner una visibilità cruciale che la piattaforma precedente non offriva. Ottenere una maggiore visibilità nell'affiliazione si è dimostrato inestimabile. Il marketplace ha aperto le porte a potenziali partner che la ricerca manuale non raggiungeva.

L'evento Partnerships Experience (iPX) di impact.com si è rivelato fondamentale per le relazioni. Il trasferimento dell'evento ad Austin lo ha reso ancora più accessibile, consentendo a Matt di interagire direttamente con partner di alto valore.

Il risultato? BILL ha reclutato partner idonei e qualificati, sia per i prodotti di credito che per l'AP.



Soluzione

L'automazione completa e la visibilità sul mercato hanno garantito efficienza di alto livello

L'onboarding semplificato dei partner ha portato a un reclutamento più rapido

Il sistema contrattuale semplificato per l'onboarding dei partner è flessibile. BILL può mantenere un modello di base e al contempo personalizzare facilmente i termini o diversi scenari di partnership.

Che si trattasse di modificare le strutture delle commissioni, i vari tipi di partner o di creare termini speciali o relazioni ad alto valore, Matt poteva configurare tutto all'interno di impact.com e inviare ai partner un link di iscrizione personalizzato.

Ciò che richiedeva tempo per il coordinamento legale, la routine documentale e la raccolta dati accurata, ora avviene in pochi minuti.

I pagamenti automatizzati hanno eliminato le barriere amministrative

Invece di dedicare diverse ore a gestire i pagamenti individuali, Matt paga semplicemente una fattura mensile a impact.com. La piattaforma distribuisce tutti i fondi ai partner e gestisce tutte le distribuzioni 1099.



Questa modifica ha eliminato uno sforzo significativo di fine anno

In precedenza, il team doveva collaborare con il reparto AP e coordinarsi con fornitori terzi per inviare tutti i moduli 1099: un altro investimento di tempo considerevole.

Risultato

Un'operazione manuale e ad alto consumo di risorse si è trasformata in un efficiente canale di crescita che offre un impatto aziendale misurabile su più segmenti di clienti.

Un aumento dei ricavi da credito

Il programma è diventato **un'acquisizione clienti self-service**, una metrica di crescita cruciale. I clienti sono spesso aziende piccole che ora si integrano rapidamente tramite processi automatizzati. Sebbene le loro linee di credito individuali siano ridotte, il programma di affiliazione genera un volume sostanziale scalando mensilmente su queste aziende.

È fondamentale che il programma fornisca anche **profitti a livello aziendale**: le aziende spendono da centinaia di migliaia a un milione di dollari al mese. Una soluzione pratica per questi clienti genera entrate sufficienti a coprire l'intero programma di affiliazione annualmente, rendendo redditizia ogni altra acquisizione.



1000s

Nuovi clienti dal lancio del programma nel 2021

\$1M

Chiusura di accordi aziendali di alto valore da 100.000 a 1 milione di dollari

260

Nuovi partner via impact.com

Risultato

Nuovi clienti e partner

Dal lancio del programma di affiliazione nel 2021, BILL ha acquisito migliaia di nuovi clienti tramite il canale di affiliazione. Inoltre, BILL ha attirato una raffica di nuove e inaspettate affiliazioni, come i siti di cashback e di carte fedeltà.

Inizialmente scartate perché considerate funzionanti solo in contesti B2C, piattaforme come **Rakuten** e **Cartera** sono rapidamente diventate tra i principali driver per il prodotto AP.

Automazione e ottimizzazione del programma (tempi)

I tempi di attivazione hanno permesso al team di BILL di concentrarsi su attività strategiche come il reclutamento di partner, il networking e la scalabilità del programma.

Le attività amministrative che richiedevano diverse ore al mese, come la gestione delle informazioni PayPal, l'elaborazione dei singoli pagamenti e la riscossione dei moduli W-9, ora vengono eseguite automaticamente con un'unica fattura mensile. La documentazione fiscale di fine anno, che imponeva il coordinamento tra più team e fornitori terzi, non richiede più interventi.

Risultati principali:

- Chiusura di accordi per un valore compreso tra 100k e 1 milione di dollari
- Migliaia di nuovi clienti acquisiti
- Acquisizione di oltre 30-50 nuovi clienti al mese
- 68 partner e 260 nuovi partner aggiunti via impact.com
- Risparmio di 4-10 ore al mese