

Jane.com
ha aumentato il suo
fatturato GMV di
oltre \$4.6 milioni
con **impact.com**



Situazione

Un approccio fuori moda per l'attività di reporting e per il tracciamento delle partnership

Cosa indossare. Cosa non indossare. Curare il proprio stile personale molte volte può essere un compito impegnativo e anche costoso. Affidati ad un esperto di moda del marketplace online di Jane.com per farti consigliare la giusta soluzione per l'outfit perfetto.

Il team di Jane.com lavora duramente per mettere in primo piano la moda e gli articoli per la casa più adatti al suo pubblico. Il sito mette in mostra più di 2,000 negozi che giornalmente offrono sconti su articoli di abbigliamento e accessori, dai giochi per animali domestici ai componenti d'arredo per decorare la propria casa. Il team si era reso conto della crescita potenziale della propria portata grazie ai programmi di influencer e di affiliazione, ma avevano bisogno di una guida esperta.

Anche se influencer e affiliati sono uno dei fattori di crescita maggiori per Jane.com, il team è stato rallentato dai processi manuali come, per esempio:

- Monitorare il percorso del cliente attraverso più punti di contatto
- Attività di reporting e analisi dei dati da condividere con i partner in previsione dei futuri ricavi
- Retribuire i partner in base agli accordi contrattuali

Jane.com voleva funzionalità di monitoraggio e reporting più solide per aumentare la produttività del team e coinvolgere ulteriormente la sua rete crescente di partner.

Situazione

Un approccio fuori moda per l'attività di reporting e per il tracciamento delle partnership

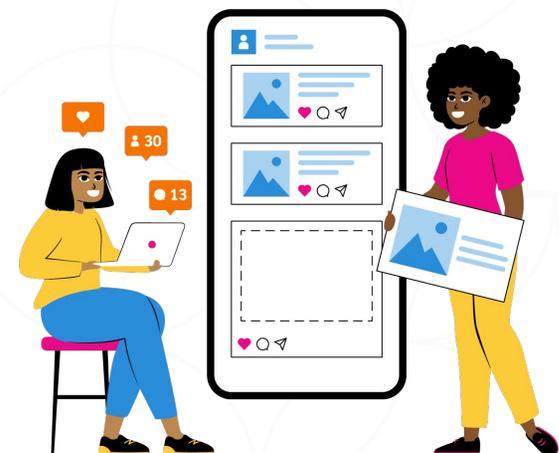
Jane.com aveva bisogno di una piattaforma che potesse:

- Semplificare l'attività di reporting per fornire informazioni promozionali concrete ai team e ai partner
- Migliorare il monitoraggio per stimare in modo rapido le metriche più critiche, compresi i ricavi generati, i click, le visite e il ritorno ottenuto dalle campagne pubblicitarie (ROAS)
- Gestire le varie retribuzioni delle partnership e le diverse strutture di commissioni per la sua rete di partner in continua crescita
- Aiutare la connessione con partner di nicchia per portare più attenzione sulle linee di nuovi prodotti
- Aumentare la crescita del suo valore lordo della merce (GMV)

Chi siamo

Jane.com

Fondata nel 2011 Jane.com è un marketplace online che propone offerte quotidiane e un'infinita selezione di articoli per ispirare i propri clienti a scegliere ciò che li fa sentire più alla moda. Più di 2,000 venditori utilizzano Jane.com per vendere articoli di abbigliamento, oggetti per la casa, accessori e molto altro direttamente ai propri clienti.



Soluzione

Una soluzione automatizzata per il monitoraggio e l'attività di reporting creata su misura per ottenere partnership più solide

Jane.com sceglie impact.com per incrementare le sue capacità di reporting e di monitoraggio e per migliorare le sue relazioni con gli influencer e gli affiliati.

Con impact.com il team ha potuto misurare automaticamente le metriche di prestazione principali (KPIs) attraverso diversi canali per monitorare le performance dei vari partner e per garantire che il loro compenso fosse adeguato.

In precedenza, Jane.com impiegava numerose ore per tracciare manualmente le attribuzioni e per capire quali partner ricompensare e di quanto. Ora, Jane.com, utilizzando l'integrazione di impact.com con [Twilio Segment](#), una piattaforma di dati clienti leader (CDP), riesce a consolidare tutti i dati di vendita degli affiliati e allo stesso tempo semplificare le transazioni.

“

L'integrazione di impact.com e di Segment ha semplificato il processo e ci ha permesso di conquistare ogni vendita proveniente dalle affiliazioni, sia che si svolgano sulla nostra app, sul web, sul cellulare sia su un normale computer.

Tori Detrick

Direttrice delle Affiliazioni
di Jane.com



Soluzione

Una soluzione automatizzata per il monitoraggio e l'attività di reporting creata su misura per ottenere partnership più solide

Grazie alla tecnologia di attribuzione di impact.com, Jane.com ha convogliato in un'unica prospettiva tutto il monitoraggio di Google Analytics ottenuto dai diversi canali.

Questa prospettiva ha fornito al team il pieno controllo su tutti i pagamenti in modo da evitare i doppi versamenti, un problema comunemente attribuito all'ultimo canale di contatto come le paid search o i contributi a pagamento sui social.

Inoltre, Jane.com ha migliorato la gestione dei contratti dei partner.

Le modifiche sono state monitorate e aggiornate automaticamente. In più, la tecnologia di pagamento ha permesso una più semplice gestione e retribuzione delle partnership di affiliazione e di influencer ibride.



Risultato

Jane.com è riuscita a semplificare i dati e a migliorare le relazioni di affiliazione ottenendo risultati brillanti

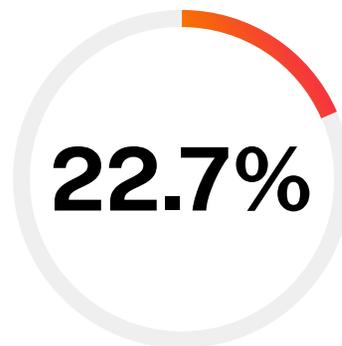
Usando la piattaforma di impact.com con l'integrazione di Twilo Segment, Jane.com ha ottenuto:

- Un aumento di più di 4.6 milioni di dollari (27,4%) dei ricavi GMV
- Una crescita del 22,7% in numero di partner

Vuoi anche tu che il tuo programma di affiliazione sia sempre di moda come Jane.com's? Contatta grow@impact.com. Inoltre, se sei interessato a conoscere la piattaforma per i dati dei clienti (CDP) di Twilo Segment puoi scoprirne di più cliccando [qui](#).



Aumento del ricavo GMV



Crescita in numero di partner