

La piattaforma di
app discovery
Scrambly ha
registrato una
**crescita dei ricavi
del 160%.**



Scenario

Campagne avanzate richiedono un programma di partnership sofisticato

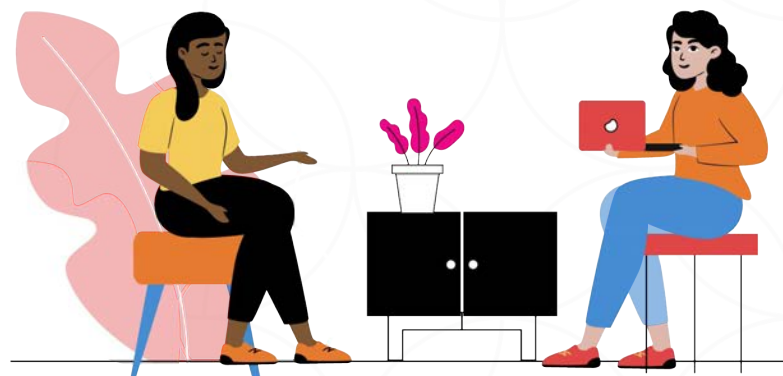
Scrambly aiuta gli sviluppatori di app e giochi a ottenere un ritorno sulla spesa pubblicitaria (ROAS) significativo e una crescita a lungo termine, puntando su un profondo coinvolgimento degli utenti, una segmentazione mirata e contenuti personalizzati. Collaborando con piattaforme di fidelizzazione, editori di nicchia, blogger e altri per generare traffico, hanno trasformato le partnership nel loro principale motore di crescita.

L'accelerazione nella crescita del brand ha richiesto di raggiungere un nuovo livello di acquisizione di traffico attraverso le partnership di affiliazione.

Per un'azienda basata su partnership a performance che mettono in contatto gli sviluppatori di app con un pubblico di alta qualità, lavorare su fogli di calcolo e processi manuali non era efficace. Come poteva Scrambly mettere in pratica ciò che predicava?

Perché era necessaria una nuova piattaforma

Prima di migrare a impact.com, il programma di affiliazione di Scrambly operava senza l'infrastruttura necessaria per scalare. Un unico affiliate manager si occupava di tutto: contatto con i partner, negoziazione dei contratti, monitoraggio dei pagamenti, reporting delle prestazioni e risoluzione dei problemi.



Scenario

Campagne avanzate richiedono un programma di partnership sofisticato

L'approccio manuale ha creato una serie di problemi:

- I pagamenti dei partner richiedevano giorni di monitoraggio manuale ogni mese.
- Compilando i dati su più fogli di calcolo, la reportistica settimanale richiedeva tre ore.
- Non esistevano dati sulle prestazioni in tempo reale, così i partner non erano aggiornati.
- L'onboarding manuale significava l'assenza di un processo standardizzato per i nuovi partner.
- Le lacune nel monitoraggio e gli errori di attribuzione hanno messo alla prova la fiducia dei partner.
- La crescita si è bloccata a circa 15 partner attivi, un limite imposto dai processi manuali.

Una sola persona a gestire l'intero programma e strumenti inefficienti non solo rallentavano la crescita, ma la rendevano quasi impossibile. Ogni ora spesa a confermare i pagamenti o a rimediare ai link non funzionanti era un'ora persa per reclutare partner di alto livello o ottimizzare le prestazioni.

Gestire il programma con strumenti improvvisati ha minato la credibilità di un'azienda che ha la missione di fornire ai clienti traffico di alto livello e basato sulle prestazioni.

Scenario

Campagne avanzate richiedono un programma di partnership sofisticato

Scrambly ha definito obiettivi chiari per la trasformazione del proprio programma di affiliazione:

- Aumenta i ricavi derivanti dagli affiliati attraverso un team snello composto da una sola persona
- Reclutare e mantenere partner di alta qualità e orientati alle prestazioni su larga scala
- Automatizzare le attività amministrative per liberare capacità per la crescita strategica
- Costruire l'efficienza operativa con una piattaforma che riflette la maturità del proprio marchio

L'obiettivo più importante era implicito ma fondamentale: dimostrare di poter ampliare il proprio programma con la stessa precisione promessa ai clienti, senza aumentare il personale.

L'azienda

Scrambly

Scrambly è una piattaforma di discovery basata su premi e una soluzione per l'acquisizione di utenti pensata per sviluppatori di app e giochi. Scrambly mette in contatto i team che vogliono crescere con chi vuole ricevere premi dopo la scoperta e l'interazione con nuove offerte. Gli utenti scoprono nuovi titoli, completano azioni in-app guidate da obiettivi e riscuotono pagamenti immediati via PayPal, Visa, Amazon e altri partner.



Soluzione

Alimentare un motore di affiliazione innovativo con tecnologia di livello pro

Scrambly è migrato su impact.com in circa tre settimane, dall'avvio all'inserimento dei primi partner. Grazie a una solida automazione, a una reportistica trasparente e a strumenti pensati per i partner, il team ha potenziato il proprio programma, mantenendo al contempo i partner migliori del settore; quelli che generano i risultati più significativi per i clienti.

Semplificare il recruitment dei partner

Il team Scrambly ha utilizzato gli strumenti Marketplace e Discover di impact.com per trasformare il processo di reclutamento dei partner, abbandonando processi manuali come il contatto diretto e il passaparola.

Con **Marketplace**, Scrambly può identificare immediatamente i partner ideali in base a filtri come metriche di performance, allineamento del pubblico e focus verticale.

Il tool **Discover** ha evidenziato velocemente i partner che corrispondono agli obiettivi di nicchia e di performance.

Scrambly ha velocizzato il reclutamento senza soluzione di continuità, passando da 15 a più di 100 partner in un anno.

Soluzione

Alimentare un motore di affiliazione innovativo con tecnologia di livello pro

Contratti standard, pagamenti e comunicazioni su larga scala

Scrambly ha abbandonato gli accordi one-to-one e il monitoraggio manuale dei pagamenti, adottando un approccio più adatto alla gestione delle partnership:

- Modelli di contratto standard per le partnership in tutta la rete
- L'onboarding più rapido ha ridotto il tempo di configurazione del nuovo partner a pochi minuti
- I pagamenti dinamici permettono modelli di commissione a livelli che premiano i performer migliori
- I pagamenti automatizzati hanno fatto risparmiare diversi giorni di lavoro ogni mese
- La comunicazione centralizzata e gli aggiornamenti automatizzati mantengono attivi i partner e migliorano la fidelizzazione

Soluzione

Alimentare un motore di affiliazione innovativo con tecnologia di livello pro

Monitoraggio: dalle supposizioni a informazioni precise

Il processo precedente di Scrambly era afflitto da frequenti errori: link non funzionanti, reporting ritardato ed errata attribuzione su mobile, che danneggiavano le relazioni con i partner e limitavano le opportunità di ottimizzazione.

Il monitoraggio end-to-end di impact.com ha risolto completamente le lacune nella misurazione:

- Il monitoraggio cookieless e l'attribuzione del coupon accreditano costantemente i partner, anche se cambiano le restrizioni del browser
- Il monitoraggio della transazione garantisce visibilità su ogni conversazione, ottimizzando il posizionamento

- Gli strumenti di blocco e reindirizzamento hanno rilevato e anticipato subito le attività fraudolente

La precisione raggiunta nel tracciamento ha aperto la strada a un nuovo livello di ottimizzazione. Le analisi granulari delle prestazioni della piattaforma hanno evidenziato posizionamenti sottoperformanti, consentendo a Scrambly di adattare strategicamente le commissioni, preservando le relazioni con i partner e riducendo così gli sprechi.

L'ottimizzazione del posizionamento ha garantito una copertura completa massimizzando nello stesso tempo l'efficienza e il rendimento.

Soluzione

Alimentare un motore di affiliazione innovativo con tecnologia di livello pro

La solida reportistica della piattaforma ha trasformato l'approccio del team al reporting. Prima di impact.com, la raccolta di dati da più fonti spesso richiedeva ore.

I report **Partner Insights e Performance Overview** hanno offerto visibilità immediata sulle metriche più importanti, tra cui ROI, performance dei partner e stato generale del programma. Questi strumenti forniscono approfondimenti granulari sulle performance, evidenziando opportunità di ottimizzazione a livello di posizionamento, preservando la copertura e massimizzando allo stesso tempo l'efficienza e il ROAS.

“

impact.com non solo ha risolto i nostri problemi, ma ha anche aperto la strada a una crescita su larga scala. Gli strumenti sono potenti, intuitivi e pensati per i professionisti più esigenti del performance marketing. Siamo riusciti a gestire un team snello, sviluppando allo stesso tempo un motore di affiliazione ad alto impatto.

Svitlana Bezuha

Head of Affiliate Partnerships,
Scrambly



Risultato

Risultati professionali con una persona sola

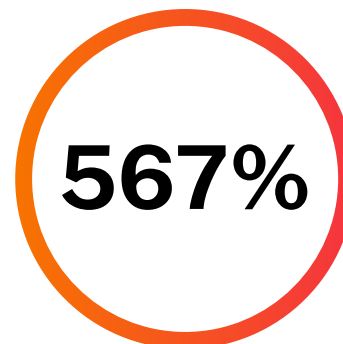
Con la migrazione a impact.com, Scrambly ha raggiunto una scalabilità e una precisione che sembravano impossibili per un'operazione gestita da una sola persona:

- **160% incremento delle revenue** in solo 3 mesi (da \$2,000 a \$100,000)
- **120% aumento del ROAS** grazie all'ottimizzazione del posizionamento
- **567% crescita dei partner** (da 15 a +100 partner attivi)
- **45% riduzione** del tasso di abbandono dei partner
- **Tempo di reporting settimanale ridotto da 3 ore a 30 min**

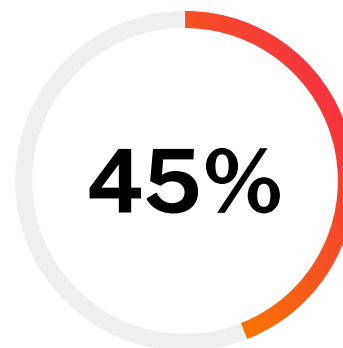
In tre mesi, il canale di affiliazione si è evoluto da un esperimento poco performante a uno dei 5 principali canali di acquisizione di Scrambly, rappresentando circa il 20% del fatturato totale dell'azienda. Ma i numeri raccontano solo una parte della storia.



Incremento ROAS



Crescita partner



Riduzione tasso di abbandono dei partner

Risultato

Risultati professionali con una persona sola

Da amministratore a stratega

La vera trasformazione è stata nel modo in cui il responsabile delle affiliazioni di Scrambly trascorre il suo tempo.

Prima di impact.com, il ruolo era reattivo e amministrativo:

- Monitoraggio manuale dei pagamenti dei partner e riconciliazione dei fogli di calcolo
- Compilazione di report settimanali da più fonti disconnesse
- Risoluzione dei problemi relativi ai link di tracciamento interrotti e agli errori di attribuzione
- Monitoraggio delle firme dei contratti e dei ritardi nei pagamenti
- Rispondere alle domande basilari dei partner sulle prestazioni

“

Quando abbiamo visto i ricavi degli affiliati aumentare da 2.000 a 100.000 dollari in tre mesi senza incrementare il personale, abbiamo capito di aver trovato la piattaforma giusta.

Svitlana Bezuhla

Head of Affiliate Partnerships,
Scrambly



Risultato

Risultati professionali con una persona sola

Dopo impact.com, l'automazione ha gestito le attività operative, lasciando al manager la guida della crescita strategica:

- Espansione in un nuovo mercato internazionale
- Test delle strutture di commissione e dei modelli di pagamento per massimizzare LTV
- Esecuzione di esperimenti A/B sulla messaggistica dei partner e sulla creatività
- Creazione di livelli di performance che incentivino i partner più performanti
- Lancio di campagne co-branded con partner di alto valore
- Sviluppo di strategie di segmentazione e personalizzazione dei partner





Operare con una «larghezza di banda» limitata ci ha spinto ad automatizzare in modo aggressivo e ottimizzare la qualità dei partner; abbiamo abbandonato la gestione manuale di ogni partner e ci siamo affidati agli strumenti automatizzati di impact.com per semplificare i processi a basso impatto. Questo cambiamento ha permesso di concentrarci sulla pianificazione strategica, sull'abilitazione dei partner e sulla scalabilità di relazioni ad alte prestazioni.



Svitlana Bezuhla

Head of Affiliate Partnerships

Scrambly

Risultato

Risultati professionali con una persona sola

La capacità di concentrarsi su progetti di grande impatto ha dato i suoi frutti:

- I ricavi degli affiliati aumentati del 160%
- Il programma è diventato **uno dei 5 principali canali di acquisizione dell'azienda**, rappresentando **circa il 20% del fatturato totale dell'azienda**.

Sfruttando i potenti strumenti di impact.com, Scrambly può finalmente gestire il suo programma di affiliazione con lo stesso livello di sofisticatezza che offre ai clienti.

