

Skyscanner incrementa le prenotazioni di viaggi del 77% grazie a impact.com



Situazione

Partner distribuiti su più reti di affiliazione

Skyscanner, uno motore di metasearch, offre ai viaggiatori la possibilità di confrontare e prenotare voli, hotel e auto da centinaia di operatori diversi. Il team aveva bisogno di una nuova strategia di partnership e di una tecnologia aggiornata. Ha quindi migrato il suo programma di partnership su impact.com per **umentare l'efficienza, migliorare la gestione dei partner e stimolare la crescita.**

Il team aveva bisogno di spostare **12,000 partner affiliati su una piattaforma di gestione delle partnership unificata**, in grado di soddisfare le esigenze specifiche del programma, trasformando le complessità in opportunità di crescita. Skyscanner collabora con una varietà di partner eterogenei e richiede un modello di compensazione che tenga conto di diversi criteri, tra cui il traffico, il reindirizzamento, le prenotazioni e i ricavi.

Chi siamo

Skyscanner

Nel 2003, Skyscanner è stato lanciato come un'alternativa semplice all'esperienza confusa di prenotazione dei viaggi. Skyscanner offre viaggiatori tutte le opzioni di volo in un'unica piattaforma, con una navigazione intuitiva per garantire un'esperienza utente senza problemi. Da quel momento, il brand si è trasformato da un semplice motore di ricerca di voli a leader globale nel settore dei viaggi. Oltre 100 milioni di viaggiatori in tutto il mondo si affidano all'app e al sito web di Skyscanner per pianificare i propri viaggi.

Inoltre, il brand si impegna attivamente per promuovere i viaggi moderni e sostenibili a livello globale, con l'intento di aiutare i viaggiatori a esplorare il mondo per generazioni. Skyscanner offre la flessibilità di trovare le migliori tariffe, consentendo ai viaggiatori di fare una "scelta più ecologica" selezionando voli a minor impatto di emissioni di CO2.



“La collaborazione con impact.com per la migrazione ci ha consentito di offrire ai nostri partner una maggiore chiarezza. La suite di reportistica dinamica della piattaforma ha permesso al nostro team di accedere a una quantità più ampia di dati. Questo si allinea direttamente con la nostra strategia di crescita e sblocca il potenziale per aumentare le entrate a livello globale attraverso una varietà di partnership diversificate”.



Laura Paterson

Responsabile Marketing Senior
Skyscanner



La nostra soluzione

Aggiornamento della piattaforma di gestione delle partnership

Il team di Skyscanner ha sfruttato la tecnologia innovativa automatizzata di impact.com per inviare a ciascun partner un link di iscrizione personalizzato tramite e-mail. Questo link collegava direttamente il partner a un contratto specifico e a un tasso di commissione sulla nuova piattaforma, riducendo il carico di lavoro manuale.

Per coloro che non hanno risposto all'e-mail iniziale, è stato avviato un follow-up costante con messaggi pertinenti e tempestivi. L'approccio di comunicazione guidato dal team ha consentito ai partner di stabilire le proprie priorità e gestire la migrazione, garantendo al contempo la coerenza tra i contratti esistenti.

L'integrazione API della piattaforma di gestione con altri fornitori ha reso possibile la creazione di un tracker che visualizzava i progressi di ogni partner. Il team poteva monitorare lo stato di migrazione di ciascun partner, che poteva essere completo, parziale o ancora in corso. Inoltre, il tracker teneva traccia dei partner onboard che avevano iniziato a generare traffico e prenotazioni.

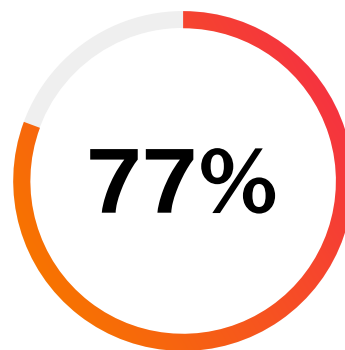
Risultato

Atterraggio puntuale

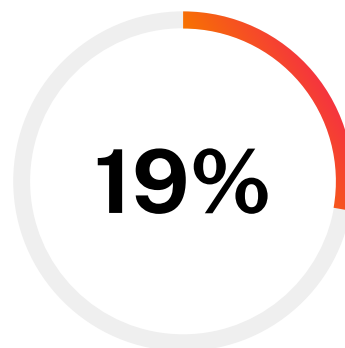
Il team di migrazione ha portato a termine il progetto entro i tempi previsti (15 mesi), pur affrontando le incertezze della pandemia. La maggiore efficienza della nuova piattaforma ha permesso a Skyscanner di ottenere risultati sorprendenti dopo la migrazione, tra cui:

- Il 77% in più di prenotazioni
- Aumento del 19% dei ricavi
- 33% in più di ritorno sull'investimento (ROI)

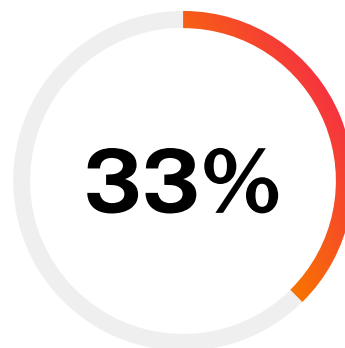
Il team ha implementato il sistema di monitoraggio e reporting della piattaforma per raccogliere 45 dati per ogni transazione. Con l'accesso a dati dettagliati e ai report approfonditi, Skyscanner è stato in grado di prendere decisioni rapide per ottimizzare le sue partnership. Il passaggio a impact.com ha portato a miglioramenti nelle relazioni con i partner, aumentando al contempo la velocità e l'efficienza del canale di affiliazione.



in più di
prenotazioni



aumento dei ricavi



in più di ritorno
sull'investimento
(ROI)