

Booktopia si lancia in nuove partnership e guadagna il 38% di ricavi in più

Situazione

Allargare gli orizzonti

Quando il team decise di sperimentare con partnership più innovative, le partnership di affiliazione erano già un canale di acquisizione clienti con elevate prestazioni per il principale rivenditore di libri australiano Booktopia.

In linea generale, la strategia in materia di partnership di Booktopia consiste nel rendere possibili più connessioni significative con i nuovi clienti e con quelli già esistenti, così da creare un portfolio clienti più diversificato in grado di dare al brand l'opportunità di entrare in contatto con le comunità di appassionati di libri su larga scala.

Dopo il successo del primo anno sulla piattaforma di impact.com, Booktopia ha costruito una rete consolidata di partner che ha permesso al team di avere più tempo a disposizione per lavorare sia a nuove relazioni creative con i partner sia a degli incentivi. Ora il brand si sta concentrando sul recruitment di nuovi influencer e ambassador per creare contenuti con un alto livello di engagement che aiutino a costruire una maggiore advocacy per Booktopia e a raggiungere una più ampia fetta di consumatori.

Su Booktopia



Booktopia è il più grande rivenditore di libri online australiano, con oltre 145.000 articoli pronti per essere spediti dal centro di distribuzione di Sydney e l'accesso a più di sei milioni di libri nel suo database.

“Ciò che amo di più della piattaforma di impact.com è che è davvero intuitiva e facile da usare. Per il nostro team questo è un aspetto fondamentale dato che gestiamo tutte le campagne internamente. La sua tecnologia di automazione ci ha permesso di migliorare notevolmente l'efficienza del nostro programma di partnership e di offrire contratti flessibili ai partner, portando in ultima analisi a una crescita significativa dei ricavi e a un aumento del ROI per Booktopia.”



Steffen Daleng
CMO
Booktopia

Soluzione

**Automatizzare per
innovare**

Grazie all'automazione e alla flessibilità della tecnologia di impact.com il team di Booktopia è riuscito a dedicare il proprio tempo per coltivare nuovi partner, nuove idee e relazioni, invece che dedicarsi a incarichi di basso valore. La piattaforma ha permesso di mettere in atto nuovi ed entusiasmanti progetti che hanno stimolato l'avvio di nuove partnership.

Concentrandosi sull'innovazione, Booktopia è riuscito a:

- Creare delle partnership one-to-one su larga scala con influencer, celebrità, club e amanti dei libri. Per esempio, in solo 1 anno, il team di affiliazione ha collaborato con 15 influencer di spicco nel campo dei podcast e li ha aggiunti al programma per monetizzare i contenuti dedicati ai libri e agli autori.
- Approfondire le relazioni con gli autori. Booktopia ha creato l'Author Royalty Club, che ha riscosso un enorme successo, per incentivare gli autori a utilizzare la loro presenza sui social media per promuovere le vendite su Booktopia. Utilizzando Impact, Booktopia ha monitorato le performance degli autori e ha pagato loro una commissione concordata. Grazie all'automazione di impact.com è stato possibile gestire facilmente gli oltre 540 autori che hanno aderito al programma. Inoltre, in pochi minuti, sono stati in grado di iscriversi e di coinvolgere gli autori, condividendo link di tracciamento, creando contratti e dando consigli su come sfruttare al meglio l'Author Royalty Club.



Soluzione

- Personalizzare facilmente i contratti dei partner e ricompensarli in base al loro contributo al canale di vendita. Booktopia ha riorganizzato le commissioni per pagare i partner in base al loro contributo a una vendita, alla loro partecipazione o al loro coinvolgimento solo in fase di chiusura. Inoltre, ha sfruttato impact.com per migliorare le prestazioni dei suoi affiliati top-20, adeguando i tassi di commissione in base alla visibilità, allo status dei clienti e all'attività promozionale.
- Espandere l'attività dei contenuti commerciali. Booktopia ha utilizzato un insieme di codici QR, link e codici promozionali per tracciare, ottimizzare e premiare i nuovi content partner, facendo crescere i ricavi dei contenuti commerciali del 79% su base annua.



+16%

ROAS

+38%

Ricavo su base annua

+80%

Attività degli influencer e degli ambassador

Risultato

Un nuovo capitolo di crescita

Espandendo le partnership e ottimizzando il metodo di pagamento, Booktopia ha raggiunto un aumento del 38% del ricavo su base annua e i click sono aumentati del 90%, mentre le transazioni del 46%.

Inoltre:

- L'attività degli influencer e degli ambassador è cresciuta dell'80%.
- 187 nuovi autori si sono uniti al programma
- Il ROAS è aumentato del 16%
- Il costo per acquisizione è diminuito del 30% grazie all'ottimizzazione delle strutture delle commissioni in base ai contributi dei partner.

Ascolta il podcast **The Partnership Economy** per seguire i consigli di **Steffen Daleng**, CMO di Booktopia, su come costruire un brand amato dai consumatori. Oppure inizia la tua storia di partnership di successo contattando grow@impact.com.