

Le partnership guidano la crescita del modello SaaS

Oggi le partnership sono essenziali per la crescita del business SaaS. Il 57% degli acquirenti di prodotti tecnologici prende una decisione prima ancora di chiedere una demo o di iniziare una prova gratuita. È quindi essenziale avere un programma di referral che faccia conoscere il tuo business ai clienti potenziali in fase di ricerca.

La piattaforma di partnership management di impact.com è l'unica piattaforma end-to-end che consente di dare forma, estendere e ottimizzare tutte le tipologie di partnership.



Affiliati tradizionali



Ambassador



Sponsorships



App



Premium publisher



Social influencer



Charity & no-profit



Partner strategici B2B

La parola "partner" può avere molti significati nel mondo SaaS, ecco le principali tipologie di partner che oggi creano business per le aziende grazie alla nostra piattaforma.

È difficile trovare nuovi partner

Estendere il programma significa aggiungere nuovi partner, ma trovarli e reclutarli spesso è difficile.

Perdi tempo con le formalità amministrative

Per ogni nuovo partner, il team legale esamina un nuovo contratto e programma i pagamenti mensili. E quando il business cresce, anche questi oneri crescono.

A ognuno il giusto valore

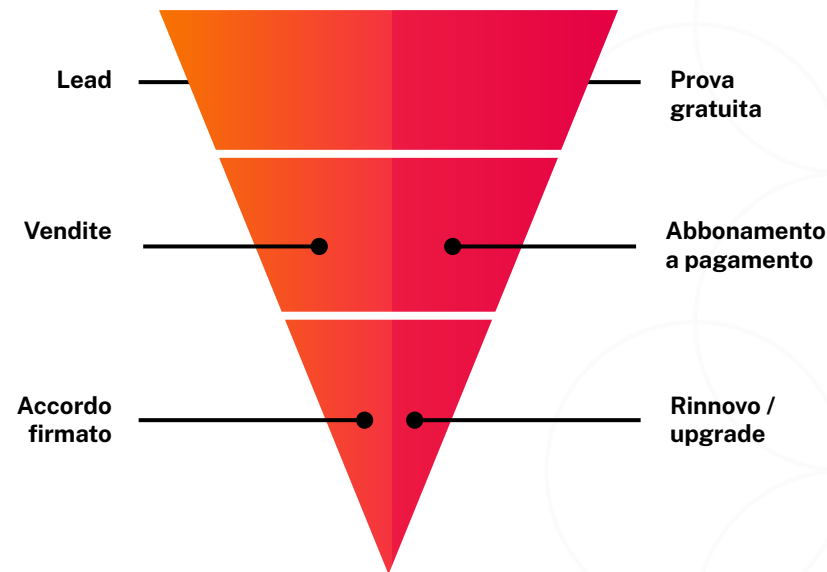
Può essere frustrante vedere i propri partner generare lead, se poi gli stessi sono attribuiti solo al dipartimento marketing o vendite.

Ottieni più valore, non solo più lead

Se il tuo funnel dipende molto dalle attività del team di vendita, avrai bisogno di monitorare lo stato dei lead con un CRM. Se la maggior parte delle conversioni sono self-service all'interno della piattaforma, dovrai utilizzare link di tracking per attribuire il cliente al partner che lo ha portato. Indipendentemente da come è costituito il tuo funnel di vendita, puoi utilizzare la piattaforma di partnership management di impact.com per monitorare il percorso d'acquisto dei tuoi clienti, identificare chiaramente il contributo di ogni partner e ricompensarli adeguatamente.

Funnel di vendita

Le integrazioni disponibili di impact.com con i CRM di Salesforce e HubSpot monitorano i lead lungo tutto il funnel di vendita. In questo modo potrai vedere queste attività nei report di impact.com e pagare automaticamente i partner quando ottengono i risultati prefissati.



Funnel self-service

I link di tracking unici consentono di vedere quali partner hanno portato nuovi clienti. Ogni volta che questi clienti compiono un'azione, come un upgrade o un rinnovo, la stessa viene automaticamente collegata al partner giusto.

Scopri come le partnership aiutano a far crescere il tuo business.

Le partnership di marketing sono fondamentali per far crescere il tuo business e usare la piattaforma giusta può fare la differenza. [Programma una demo](#) o contatta grow@impact.com per saperne di più.