



## AO.COM: AFFILIATE-KANAL GESCHICKT BESPIELT, UMSATZ ERFOLGREICH GESTEIGERT

Der Online-Technikmarkt AO wollte mit breit gefächerten Strategien für das Performance-Marketing stetiges Wachstum über das ganze Jahr erzielen. Die anvisierten Ziele waren ein höherer Anteil des neuen Audio/Video-Segments (AV) am Gesamtumsatz, ein gegenüber dem Vorjahr erhöhter Umsatzzanstieg im Dezember und die Nutzung der bestehenden Partnerschaften, um mit kreativen neuen Ideen für Partnermarketing und Sonderangebote zu experimentieren.

- **ZIEL 6 MONATE IM VORAUS ERREICHT**

Umsatzvorgabe für das ganze Jahr bereits im Juni erreicht

- **VERDOPPELTER UMSATZ**

Umsatzziel im Dezember verdoppelt

## ANPFIFF MIT DER FUSSBALL-EM 2016

Im Sommer 2016 legte AO anlässlich der Fußball-Europameisterschaft eine Werbekampagne für Fernsehgeräte auf, die speziell auf Fußballfans zugeschnitten war. Die Anzeigendichte wurde erhöht und bei Public-Viewing-Veranstaltungen, die AO als Sponsor unterstützte, wurden Gutscheine mit einem ortsspezifischen Code ausgegeben und parallel zur Affiliate-Kampagne boten alle Online- und Offline-Kanäle eine kostenlose Lieferung am nächsten Tag an. Mit diesen Maßnahmen sollte die aktuelle EM-Begeisterung ausgenutzt werden.

Die Anstrengungen zahlten sich für AO aus: Das Ganzjahresziel für Affiliate-Umsätze im AV-Segment wurde bereits im Juni 2016 erreicht und im Dezember um mehr als 100 Prozent übertroffen.



## SCHÖNE BESCHERUNG IM WEIHNACHTSGESCHÄFT



Im Spätherbst nahm AO den gewünschten Umsatzanstieg im so wichtigen Weihnachtsgeschäft in den Blick. Man arrangierte die Platzierung von „Geschenkefindern“ auf den Websites von Affiliate-Partnern und steigerte damit die Umsätze nach dem Black Friday deutlich. Die Werbeplätze bei den Affiliates mussten natürlich frühzeitig gebucht werden, hier waren die guten Beziehungen zu wichtigen Partnern hilfreich. Die AO-Fachleute ermittelten die Geschenketrends und sorgten dafür, dass die beliebtesten Produkte besonders hervorgehoben wurden.

Die Umsätze über Affiliate-Kanäle ließen das von AO für Dezember 2016 gegenüber Dezember 2015 angepeilte Umsatzwachstum weit hinter sich und hatten ihren Anteil am nahezu verdoppelten Gesamtumsatz des Jahres 2016.

**„Durch die Zusammenarbeit mit Partnerize haben wir die Umsatzziele unseres Affiliate-Teams für 2016 übertroffen.“**

Edith Batchelor, UK Affiliate Manager, AO.com

## ERFOLG DURCH LEISTUNGSSTARKE PARTNERSCHAFTEN



Und nicht zuletzt konsolidierte AO sein Wachstum im Einzelhandel mit neuen Partnerschaften, etwa mit der Kaufhauskette Intudigital, um sich als Lifestyle-Anbieter zu präsentieren. Unterstützt von Partnerize entstanden hier kreative Kampagnen, so sponserte AO an wichtigen Einkaufswochenenden kostenloses WLAN in den Ladengeschäften von Intudigital. Diese Partnerschaft generierte ein bemerkenswertes Maß an Traffic und Umsätzen. Auch die Affiliate-Werbung war äußerst effektiv, wie die Klickrate deutlich über dem Branchendurchschnitt belegte.



## EINSATZ VON WERBEMITTELN

Der wirkungsvolle Einsatz von Werbemitteln steigerte Klickrate und Umsatz.

## ÜBER PARTNERIZE

Partnerize unterstützt renommierte Marken weltweit beim Aufbau leistungsfähiger Partnerschaften, die ein außergewöhnliches Umsatzwachstum ermöglichen. Die Partner Management Platform (PMP) von Partnerize ist eine SaaS-Lösung zum lückenlosen Partnermanagement, vom Auftakt über die Verwaltung und Analyse der Partnerschaften bis hin zur KI-gestützten Vorhersage der Ergebnisse von Partnermarketing-Programmen. Viele hundert weltbekannte Marken nutzen unsere Technologie und die von ihr gelieferten Live-Daten zum Management von Partnerprogrammen und für Zahlungen im Wert von mehr als 6 Mrd. US-Dollar in 214 Ländern und Regionen. Wenn Sie mehr über Partnerize und Partnermarketing erfahren möchten, besuchen Sie [partnerize.de](http://partnerize.de).