



EIN FESTES TEAM UND STRATEGISCHE PARTNERSCHAFTEN ZAHLEN SICH FÜR HP AUS

HP ist einer der weltgrößten Technikhersteller und hat den Anspruch, allen Menschen überall eine Technologie bereitzustellen, das Leben einfacher macht und mit der sie ihre Welt neu erfinden können. Vor diesem Hintergrund wollte HP eine komplett neue Marketingstrategie mit einem Schwerpunkt auf digitalen Partnerschaften entwickeln und wandte sich an Partnerize. HP ist in der Lage, sein Programm zu skalieren und in einer Testumgebung zu experimentieren, und generiert deshalb jetzt einen Großteil seiner Online-Umsätze über Partnerschaften.



16:1 RENDITE

bei den Digitalpartnerschaften von HP



PRODUKTSPEZIFISCHE AUSWERTUNGEN

verraten, wo die Einnahmen herkommen

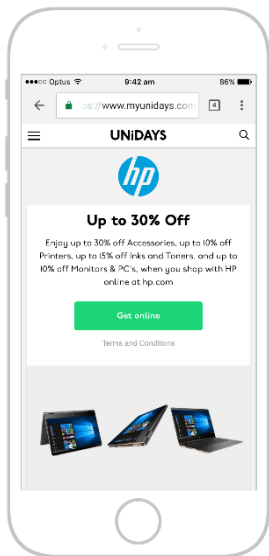


154 % HÖHERER AUFTRAGSWERT

im Jahresvergleich

„Das Partnermarketing-Programm von HP hat uns in den letzten Quartalen phänomenale Zuwächse beschert und wir danken unseren Partnern für ihre engagierte Unterstützung. Hier steckt ein riesiges Potenzial und wir freuen uns schon darauf, es vollständig auszuschöpfen.“

Paromita Mitra, Head of E-Commerce Marketing, HP



UNIDAYS®
myunidays.com

PARTNERIZE™

EXKLUSIVPARTNER UNIDAYS

In Zusammenarbeit mit der Marketingagentur iProspect baute HP eine erfolgreiche Partnerschaft mit dem beliebten Studierendenportal Unidays auf. Unidays wandte sich direkt an HP und erarbeitete gemeinsam mit der Leiterin des E-Commerce-Marketing eine Partnerschaft, über die 1,2 Millionen studentische Unidays-Mitglieder exklusive Angebote für HP-Produkte nutzen konnten. Durch die direkte Zusammenarbeit konnte HP optimal auf seine Marke zugeschnittene Partnerschaften entwickeln – mit dem Erfolg, dass Unidays 20 % des Umsatzes über das Partnermarketing-Programm von HP beisteuert.

HP generiert inzwischen einen maßgeblichen Teil seiner Onlineumsätze über Partnerschaften, was vor allem auf die fortlaufenden Investitionen in diesen Kanal zurückzuführen ist. Paromita Mitra, Leiterin des E-Commerce-Marketing bei HP, wusste, dass sie sich auf die Top-Partner konzentrieren musste. Das zahlte sich aus, denn heute laufen die meisten Onlineverkäufe über die 20 wichtigsten Partner. Sie trifft sich regelmäßig mit diesen Partnern, damit HP weiter wachsen und Umsätze über Partner aus einem ähnlichen Branchenumfeld generieren kann.



EIN EIGENES SUPPORT-TEAM

Partnerize unterstützt den Erfolg von HP mit einem speziell für HP zuständigen Team aus Customer Success Manager und Client Services Executive. Beide arbeiten eng mit dem HP-Team und seiner Marketingagentur iProspect zusammen.

ÜBER PARTNERIZE

Partnerize unterstützt renommierte Marken weltweit beim Aufbau leistungsfähiger Partnerschaften, die ein außergewöhnliches Umsatzwachstum ermöglichen. Die Partner Management Plattform (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.