



専任アカウントチームと 戦略的パートナーシップが HP にもたらした 目覚ましい成果とは

HPは世界有数の規模を誇るテクノロジー企業です。同社のビジョンは、世界中の人々の暮らしをより良いものにするテクノロジーを創出し、そのテクノロジーを顧客にとって意義のある形へと昇華させ提供することです。このビジョンの一環としてマーケティング戦略を再構築しようとしたHPは、PARTNERIZEのプラットフォームに出会い、デジタルパートナーシップに重点を置くことが実現可能であると考え採用しました。そしてプログラムの規模を拡大し、試行～学習型で運用できるようになり、現在ではネット販売のかなりの部分がパートナーシップから売り上げています。



ROI 16倍

デジタルパートナーシップにより16倍ものROIを実現



製品別レポート

どこに予算を配分すべきかを把握

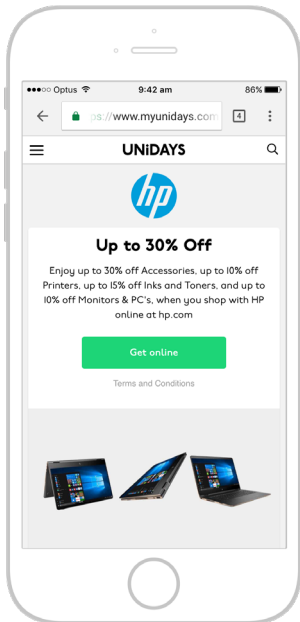


154% 増加

前年比受注額

「HPのアフィリエイトパートナーマーケティングプログラムは過去数回の四半期で驚異的な成長を遂げました。これも当社パートナーによる不断のコミットメントと継続的な支援があってこそです。パートナーマーケティング分野は大きな可能性を秘めていますので、当社はこれを最大限生かしたいと考えています」

HP Eコマースマーケティング責任者 Paromita Mitra氏



UNIDAYS®
myunidays.com

PARTNERIZE™

UNIDAYSとの独占パートナーシップ

HPはiProspectとともに、学生向けの手頃なサイトUnidaysとのパートナーシップを結びました。きっかけはUnidaysがHPに直接アプローチしたことでした。UnidaysはHPのEコマースマーケティング責任者と交渉し、Unidaysに入会している120万人の学生会員向けにHP製品の特別セールや割引などを提供するパートナーシップを実現しました。Unidaysと直接の関係を築いたHPは、自社のブランドに最も合った独特のパートナーシップを練り上げ、HPのパートナーマーケティングプログラムによる売上の20%をUnidaysが生み出すという結果をもたらしました。

今やHPではネット販売のかなりの部分がパートナーシップチャンネルによって創出されています。これは、同社がこのチャンネルに継続的な投資を重ねてきたからです。HPでEコマースマーケティングの責任者を務めるParomita Mitra氏は、主要パートナーに注力する必要性に気づき、パートナー施策に力を注いだ結果、現在ではHPのネット販売の大半を上位20のパートナーを介して達成しています。同氏はトップパートナーと定期的に会合を持つことでHPの継続的な成長を確保し、自社と同様のブランドアラインメントを有するパートナーを通じた売上の促進に努めています。



専任のサポートチーム

HPの成功を確実に支えるため、PARTNERIZEは専任のHPカスタマーサクセス マネージャーとクライアント サービス エグゼクティブを置いており、HPおよびHPの代理店であるiProspectと密接に連携しています。

PARTNERIZEについて

PARTNERIZEは世界の先進企業の売上成長に大きく貢献する、強力なパートナーとの関係構築をお手伝いいたします。PARTNERIZEのパートナーマネジメントプラットフォームは、マーケティングプログラムの作成から管理・分析・人工知能を用いた将来の成果予測までを網羅するSaaSベースのプラットフォームです。数百もの世界的企業がPARTNERIZEのリアルタイムテクノロジーを活用し、世界の214の国と地域に渡って60億ドル以上のアフィリエイトプログラムを展開しています。