



BEI BRITISH AIRWAYS WAR FÜR DIE AFFILIATE-OPTIMIERUNG LUFT NACH OBEN

British Airways ist eine der weltweit bekanntesten Fluglinien. Das Wachstum des Unternehmens stützt sich vor allem auf die Online-Marketingstrategie mit Affiliates und Metasuchmaschinen. Mit 5 Netzwerken in über 20 Ländern lieferte das BA-Programm zwar regelmäßig ein solides Wachstum, war aber komplex und heterogen, und die Ergebnisse aus den einzelnen Regionen bzw. Netzwerken ließen sich nur umständlich ermitteln. Es war nicht möglich, das enorme Spektrum der erfassten Detaildaten zu verarbeiten und in die Gesamtstrategie für alle Kanäle einfließen zu lassen.

DATEN ZUSAMMENFÜHREN

BA prüfte alle Akquisekanäle unter wirtschaftlichen Gesichtspunkten und beschloss, die Nutzung von Affiliate-Kanälen zur Unterstützung bestimmter Strecken sowie weitere Initiativen zu strategischen Schwerpunkten zu machen. Die Kernpunkte:

- **TRENDS ERMITTELN**

Einzel- und Gesamterfolge anzeigen und weltweite sowie lokale Trends in Echtzeit ermitteln

- **PASSGENAUE PROVISIONEN**

Strategien für passgenaue Provisionen für die Digitalmarketing-Partner entwickeln, um das Programmprofil zu stärken, Margen zu erhalten und Traffic zu generieren

- **PARTNER VERGLEICHEN**

Metadaten zur Partner-Performance und die dazugehörigen Affiliates anzeigen und Performance-Daten und -Auswertungen weitergeben

FIT FÜR DIE ZUKUNFT

In Abstimmung mit BA und ihrer Werbeagentur Ogilvy entwickelte Partnerize eine 5-Stufen-Strategie, um BA fit für die Zukunft zu machen:

1. Per Netzwerk-Tag die Gesamtperformance und die Beiträge der Partner zentral tracken und auswerten.
2. BA und ihren Partnern ermöglichen, Metadaten über die API von Partnerize anzuzeigen und zu nutzen.
3. Ein privates Netzwerk nur für BA aufbauen, um mit den weltweit leistungsstärksten Affiliates direkt zusammenarbeiten zu können.
4. Metasuchmaschinen über eine zentrale Ansicht gruppieren, tracken und auswerten.
5. Eine globale Zahlungsinfrastruktur einrichten, um Partner weltweit in jeder gewünschten Währung bezahlen zu können.



„Die Zusammenarbeit mit Partnerize hat uns flexibler gemacht: Wir können jetzt unsere globale Performance überwachen und können steuern, wie intensiv wir unsere Produkte vermarkten. Die Plattform entwickelt sich zu einem wichtigen Werkzeug, um unseren Affiliate-Kanal zum Vorteil und wirtschaftlichen Nutzen von British Airways einzusetzen.“

Nick Troup, Head of Digital Marketing, BA



EFFIZIENZ UND WACHSTUM

Durch Partnerize gewannen BA und Ogilvy die Flexibilität für eine Strategie, die sich weltweit durch mehr Effizienz und Erreichen der Wachstumsziele auszahlt.



UM 71 % MEHR BUCHUNGEN

Durch eine streckenabhängige Provisionsstruktur konnte BA gezielt die Strecken bewerben, die mehr Unterstützung benötigten. Das Ergebnis: Die Buchungen auf ausgewählten Strecken stiegen um 71 %.



MEHR PARAMETER

Konnte BA in Berichten vorher nur 4 Parameter auswerten, sind es jetzt 20, von denen einige auch in die neue Provisionsstruktur einfließen.

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.