

**Mizzen+Main  
sceglie MERGE:  
+75% di ricavi  
da partnership  
rispetto l'anno  
precedente**



# Situazione

## Una strada in salita per trovare la giusta soluzione

Mizzen+Main è un brand che ha basato il suo successo sull'abbigliamento di qualità, mettendo a disposizione una vasta gamma di capi d'abbigliamento da uomo sia negli store, sia online. L'azienda utilizzava già il software di impact.com e altri strumenti personalizzati per andare oltre le classiche strategie di vendita tradizionali.

Mizzen+Main si era però affidata ad un'agenzia che non è stata capace di sfruttare al meglio le capacità della piattaforma. Infatti, senza un supporto adeguato, il suo programma di partnership ha arrancato e il team ha perso un'opportunità di crescita.

A metà 2021, hanno iniziato a collaborare con MERGE, un'agenzia che fonde il potere dello storytelling con la tecnologia. MERGE ha introdotto nuove funzionalità all'interno di impact.com per dare nuova linfa vitale e ottimizzare il canale di partnership del rivenditore. Mano a mano che si addentravano nel progetto, si sono trovati di fronte a tre sfide:

1. **Il portfolio dei partner di Mizzen+Main aveva bisogno di essere diversificato e approfondito.** I team volevano entrare in contatto con partner di valore con cui condividessero lo stile e i valori del brand, in modo scalabile
2. **Mizzen+Man utilizzava un modello di pagamento a fee fissa:** questo comportava una grande rigidità nell'applicazione delle commissioni, limitando la flessibilità e il grado di personalizzazione. Questa modalità non permetteva di premiare i partner in base al valore aggiunto che generavano.
3. **Il brand ha perso terreno sulle metriche di performance** principali sulle quali poter prendere decisioni sulla crescita futura. Una crescita significativa sarebbe potuta avvenire solo con una visione precisa, in tempo reale e scalabile del canale delle partnership.

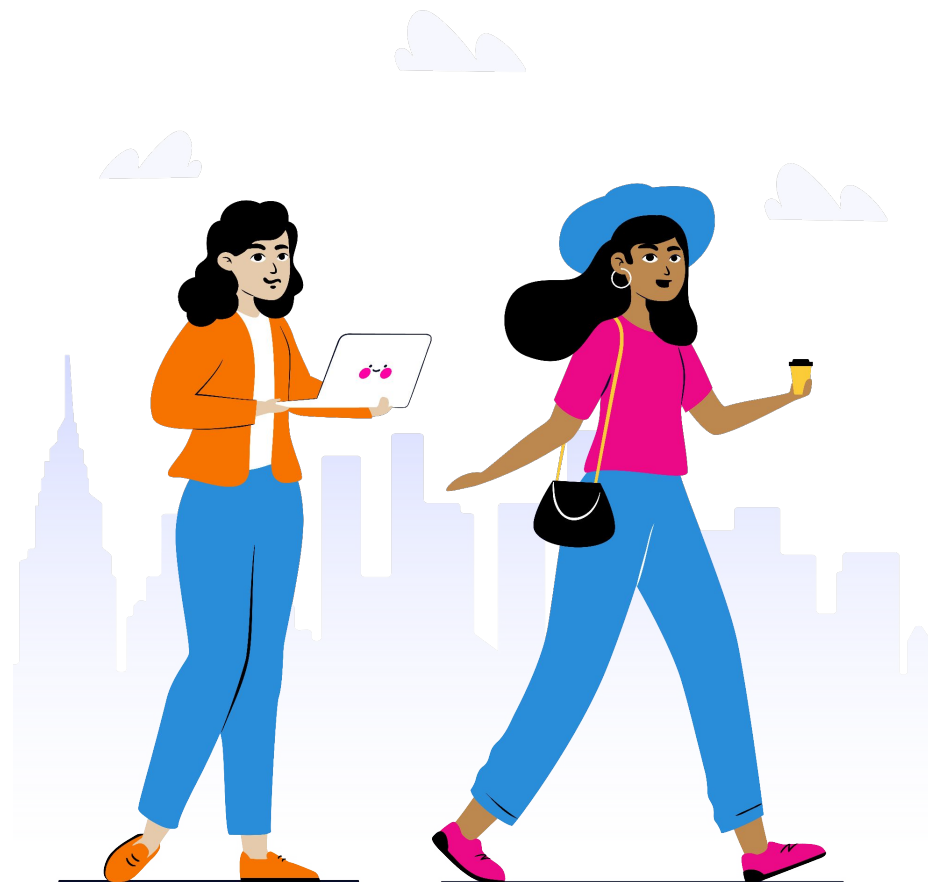
## Chi siamo

### Mizzen+Main

Mizzen+Main è un'azienda americana di abbigliamento nata nel 2012 e specializzata in abbigliamento da uomo con alte prestazioni. Con stile e comfort come priorità assoluta, il loro catalogo prodotti comprende camicie da uomo in tessuto di qualità, polo, maglioni, pullover, pantaloni sportivi, pantaloni leggeri, giacche, gilet e blazer.

### MERGE

MERGE è un'agenzia di marketing che unisce il potere dello storytelling alle soluzioni tecnologicamente all'avanguardia. I clienti hanno a disposizione risorse di marketing e tecnologiche complete, tra cui strategia, creatività per la comunicazione, supporto qualificato, automazione, marketing prestazionale, media, sviluppo di piattaforme digitali e altro ancora.



## Soluzione

### Personalizzazione della strategia di partnership

Dopo aver coinvolto MERGE, il team di Mizzen+Main ha puntato tutto sulla piattaforma di partnership management di impact.com. Utilizzando gli strumenti di reclutamento, contrattazione, automazione e reporting di impact.com, l'agenzia è riuscita ad affrontare i principali problemi del brand di abbigliamento e trovare soluzioni chiave.

#### Partnership diversificate

MERGE ha utilizzato il marketplace e gli strumenti di discovery di impact.com per trovare e connettersi con partner più compatibili, come content creator, publisher e influencer. I potenziali partner sono stati filtrati attraverso il sistema della piattaforma, trovando la soluzione giusta per lo stile, i valori e i clienti dell'azienda.

“

*L'approccio strategico di MERGE e la solida tecnologia di impact.com ci hanno permesso di espandere rapidamente le nostre partnership e sviluppare solide relazioni con content e loyalty partners. Sono stati in grado di creare per noi un gruppo solido e diversificato di partnership, fornendoci performance elevate mentre continuiamo a sviluppare il nostro programma per i partner.*

**Bethany Muths**

Responsabile clienti e  
marketing  
Mizzen + Main



## Soluzione (segue)

### Personalizzazione della strategia di partnership

---

Il team ha avviato collaborazioni con partner di brand awareness che li ha indirizzati verso la propria audience di riferimento su larga scala. Da allora hanno ampliato il loro mix di partner per includere:

- Mass media
- Blog di contenuti a target maschile
- Creator su diverse piattaforme
- Influencer di successo

I content & loyalty partner hanno cominciato a generare una crescita significativa, con traffico proveniente da publisher chiave, tra cui Cartera, Capital, Rakuten e altri. Il brand ora lavora a stretto contatto con reti di influencer come LTK. Un portafoglio di partner più vario e diversificato ha guidato una crescita a tutto tondo.

## Soluzione (segue)

### Personalizzazione della strategia di partnership

---

#### Pagamenti dinamici

In precedenza limitato dai pagamenti a fee fisso, il team ha sfruttato al massimo le condizioni flessibili sulle commissioni offerte da impact.com. Le funzionalità di contrattazione e pagamento hanno reso l'onboarding di nuovi clienti facile e veloce, oltre a ottimizzare gli accordi di partnership in corso. Ogni tipo di partner (content, loyalty o influencer) ha ricevuto codici coupon specifici utilizzando lo strumento di creazione di codici univoci di impact.com. La funzionalità di creazione/gestione dei codici promozionali ha consentito al team di impostare termini specifici per evitare dispersione di coupon.

Mizzen+Main ha anche offerto un aumento delle commissioni del 3% per i partner che utilizzavano pagamenti dinamici, incoraggiando più persone a lasciarsi alle spalle piani di commissioni rigidi. Queste opzioni di pagamento flessibili hanno consentito all'azienda di sfruttare al massimo ogni partnership, soddisfacendo esigenze specifiche in ogni situazione. In questo modo tutti i soggetti coinvolti vengono messi nella condizione di apportare il loro meglio.



## Soluzione (segue)

### Personalizzazione della strategia di partnership

#### Report approfonditi

Sfruttando le funzionalità di reporting granulare di impact.com, il team MERGE ha potuto analizzare conversioni, click, engagement, fonti di traffico e performance generali, per riconoscere i partner chiave e aumentare il traffico complessivo. Questi report hanno anche evidenziato quali parti di contenuto hanno generato la maggior parte delle entrate, portando a un aumento delle commissioni del 10% per i partner con le migliori performance.

MERGE ha collaborato con Mizzen+Main per trasformare in realtà la visione della loro idea di partnership, appoggiandosi a impact.com per ogni passaggio. Con i potenti strumenti della piattaforma, il loro team ha trovato la soluzione perfetta per il futuro.



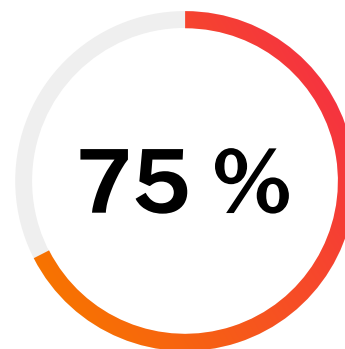
## Risultato

### Creazione di un catalogo di partnership esteso

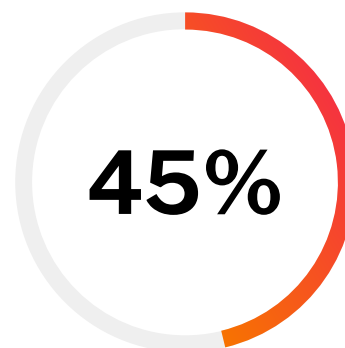
Da quando ha collaborato con MERGE per sfruttare la piattaforma di partnership management di impact.com, Mizzen+Main ha superato gli obiettivi di crescita previsti. Il team ha aggiunto 22 nuovi partner attivi in un breve lasso di tempo, raggiungendo i clienti attraverso un pubblico più ampio.

Il team di Mizzen+Main ha aumentato del 20% il costo per acquisizione (CPA) dei contenuti di alcuni partner all'inizio del 2022. Questo ha contribuito all'aumento di contenuti pubblicati su Forbes.com, GearPatrol, Insider.com e Men's Journal che hanno portato maggiori entrate e traffico.

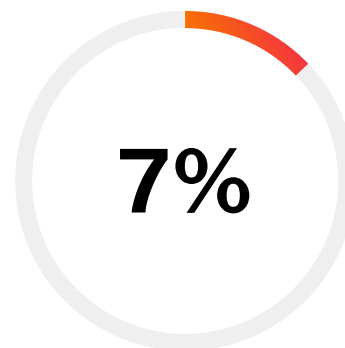
Il loyalty partner Capital One ha potuto aggiungere un'integrazione che consente l'accesso al brand a tutti i titolari di carta di credito. Dopo aver aumentato il CPA, gli utenti di Capital One possono usufruire di un cashback diretto con Mizzen+Main. L'aumento degli incentivi e della visibilità del brand ha spinto l'acquisizione di nuovi clienti.



Crescita dei ricavi su base annua



Incremento dei click



Aumento dei tassi di conversione