

# Con un programma friction-free, M1 Finance ha triplicato le sue partnership

## Situazione iniziale

### Le procedure manuali frenano la crescita

Quando si tratta di prendere decisioni in materia di risparmio e investimenti, le persone sono sempre alla ricerca di un buon consiglio. Siti di recensioni affidabili e creator di contenuti finanziari attendibili svolgono un ruolo importante nell'aiutare i consumatori a prendere decisioni in tutta tranquillità. Per l'azienda M1 Finance, un'applicazione personale di finanza gratuita, i content partner rappresentano una risorsa fondamentale di referral.

Durante i loro primi anni di attività, M1 Finance utilizzava una piattaforma dalle funzionalità essenziali per gestire il suo programma di ambassador. Ma per crescere c'era bisogno di qualcosa con un grado di automazione superiore, credibile e solido.

Alcuni degli obiettivi chiave dell'azienda erano ridurre le difficoltà di onboarding dei partner e diminuire il lavoro manuale per il team, così da far crescere più rapidamente il programma. M1 Finance, inoltre, voleva poter personalizzare i contratti in base al proprio modello di business e autorizzare i partner all'elaborazione dei propri report, migliorando le funzionalità del programma in modo da poter attrarre partner migliori. In effetti, M1 Finance aveva notato che dopo una prima fase di analisi dell'azienda da parte dei partner la loro richiesta principale riguardava la tipologia di piattaforma tecnologica utilizzata; il che significava che una delle loro priorità era la ricerca della semplicità nelle procedure.

### Su M1 Finance



M1 Finance, la Finance Super App™, aiuta le persone a gestire e ad aumentare il proprio patrimonio con un sistema di controllo e automazione, gratis. Con oltre 3 miliardi di dollari di asset in gestione, M1 Finance ha permesso a più di 500.000 investitori di aprire conti e migliorare il proprio benessere finanziario attraverso investimenti, assegni digitali e linee di credito.

*“impact.com si è occupato della maggior parte del lavoro manuale necessario per la procedura d’iscrizione. È stato grandioso quando mi sono accorto di avere più tempo a disposizione durante il giorno perché utilizzando impact.com molte attività erano state automatizzate e il processo di iscrizione per i nuovi affiliati era diventato molto più semplice e immediato”.*



**Patryk Wlodarski**  
Responsabile Marketing  
Acquisizione  
M1 Finance

## La soluzione

Utilizzare  
l’automazione per  
migliorare  
l’esperienza dei  
partner

Non appena M1 Finance ha potuto passare dalla sua vecchia piattaforma a quella di impact.com il suo programma di partner è migliorato sotto ogni punto di vista, dal recruitment ai pagamenti. Grazie all’automazione delle mail di benvenuto e dei workflow, il processo di iscrizione è diventato più semplice e facile per i partner e meno dispendioso per il personale dell’azienda. Inoltre, potendo i partner accedere autonomamente ai propri report grazie alla funzionalità self-service, non è stato più necessario creare manualmente i report richiesti dai partner che desideravano visionare i dati.

Grazie a impact.com, M1 Finance ha potuto creare un sistema di pagamento ottimizzato per il proprio business. Nel momento in cui un cliente menzionato dai partner raggiunge un determinato limite del conto, il partner può monetizzare. Per valorizzare le nuove funzionalità rilasciate, M1 Finance ha avuto anche la possibilità di organizzare, durante l’anno, diverse promozioni per agevolare l’iscrizione.

### **Migliori processi, migliori relazioni**

La semplificazione del processo di iscrizione ha portato a un aumento dei lead in entrata per M1 Finance, soprattutto da parte di piccoli content creator ed editori. Inoltre, l’azienda ha utilizzato la funzionalità Ricerca per trovare nuove opportunità di partnership., scegliendo editori più piccoli che però pubblicassero contenuti di qualità. Per gli editori più grandi e i potenziali partner, invece, il team ha continuato ad interfacciarsi in prima persona.

Avendo eliminato, grazie all’automazione, la maggior parte delle attività tediose, M1 Finance ha avuto più tempo per dedicarsi a relazioni di più alto profilo.

# 300%

Crescita del 300% di nuovi partner su base annua

# 10%

Partner che hanno generato il 10% in più di clienti

## Risultato

### Aumento di referral di qualità

L'implementazione della piattaforma di impact.com ha portato grandi vantaggi al programma di referral di M1 Finance e ha reso le partnership il primo canale del brand in termini di ROAS. I partner non solo hanno portato il 10% di nuovi clienti, ma questi ultimi avevano un engagement superiore e un patrimonio netto superiore alla media.

Dopo l'adozione di impact.com, il programma per i partner di M1 Finance ha:

- triplicato i partner acquisiti in un solo anno
- portato il 10% in più di nuovi clienti
- Portato a compimento ogni fase del funnel
- ridotto un costo-per-qualità utente minore del 50% rispetto alla ricerca a pagamento e dell'80% in meno rispetto ai social.

Vuoi ottenere gli stessi risultati di M1 Finance? | Contatta [grow@impact.com](mailto:grow@impact.com)