



Revolut crea il più grande referral partner network del Regno Unito partendo dalla sua base clienti e fa crescere le acquisizioni del 700%



Situazione

Obiettivo di marketing: crescita del 100% nell'acquisizione di clienti

Revolut si è presentato a impact.com come azienda innovativa che voleva rivoluzionare il settore finanziario. Ciò significava che dovevano far giungere il loro messaggio a quante più persone possibile e in modo credibile.

Ma la finanza verticale opera in modo diverso rispetto al commercio al dettaglio, ai viaggi e ad altri settori. Per accettare un cambiamento dello status quo, ai consumatori non basta una comunicazione puramente digitale, ma hanno bisogno della presenza di un consulente fidato in grado di persuaderli.

Con questa consapevolezza Revolut si è concentrato sulle partnership come canale prioritario per raggiungere i propri obiettivi. In Revolut sapevano che esisteva un gruppo di persone che poteva comunicare il proprio valore meglio di chiunque altro: i clienti esistenti. Quindi hanno messo in atto una strategia per trasformare i loro clienti sostenitori in ambassador ufficiali. In qualità di azienda guidata dalla tecnologia, Revolut sapeva che l'automazione sarebbe stata la risposta alla gestione e alla crescita di questa partnership con i loro ambassador.

A proposito di Revolut

Revolut, società innovatrice nel Fintech, consente ai consumatori di gestire l'intera vita finanziaria da un'unica "super app". Dalla spesa quotidiana al budget fino al cambio di valuta estera, Revolut mira a creare una migliore esperienza bancaria, offrendo al cliente più controllo, più convenienza e maggiori opportunità.

“Abbiamo utilizzato con successo la piattaforma di partnership management di impact.com per fornire automazione ed efficienza su report , pagamenti, outreach, prospecting e messaggistica verso partner nuovi ed esistenti. Riteniamo onestamente che impact.com ci abbia fornito una soluzione unica per il nostro programma di partnership”.



Stefan Vukcevic
Responsabile delle partnership
Revolut

Situazione

(continua)

Revolut ha fissato obiettivi e parametri precisi per il successo della piattaforma, vale a dire:

- La soluzione doveva rimuovere le attività manuali dalle relazioni con i partner in modo che potessero lavorare con più partner, puntando a 1000 partner attivi entro la fine del 2019.
- Volevano trasformare i clienti reali prima in sostenitori e poi in partner che sarebbero stati quindi misurati in base al numero di clienti che avrebbero portato.
- L'obiettivo finale di Revolut era quello di raggiungere una crescita del 100% nell'acquisizione di clienti da aprile a fine anno 2019, raddoppiando le dimensioni del suo programma di partnership.

“Abbiamo utilizzato la funzione Discovery di impact.com per aumentare e scalare il nostro programma influencer. Abbiamo ampliato la nostra base di 10 volte, legandola al nostro brand e ai nostri obiettivi. È uno strumento inestimabile!”



Jamie Devlin
Head of operations, Revolut Business
Revolut

Soluzione

Automatizzare i processi per scalare rapidamente il programma

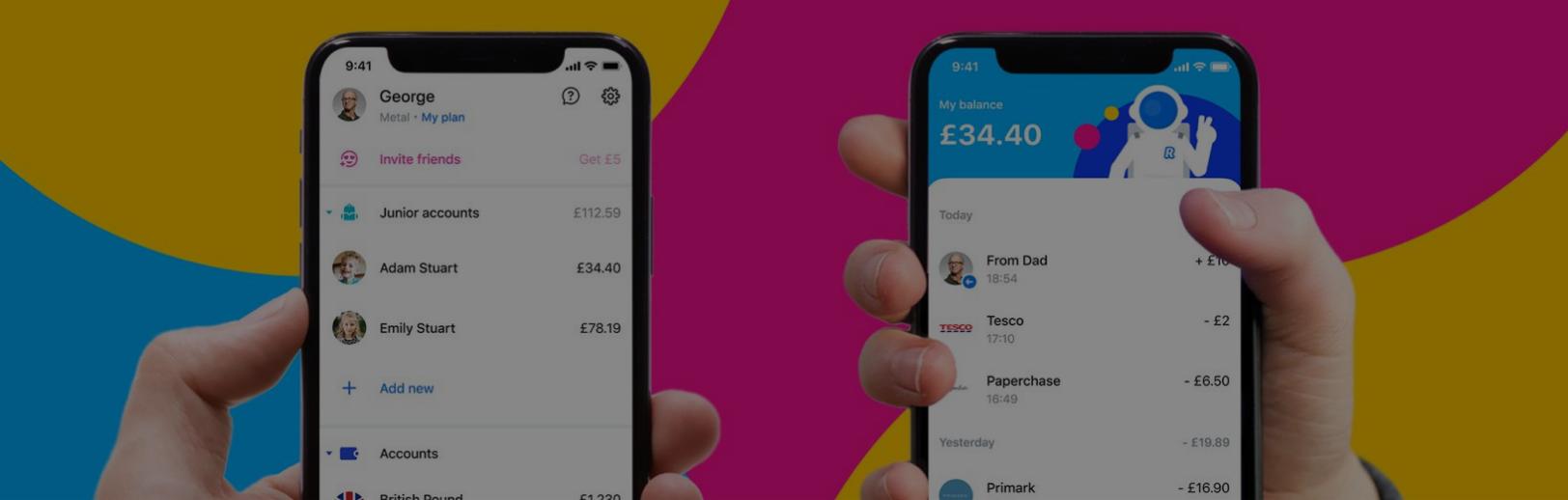
Nel 2019, Revolut ha collaborato con impact.com per portare la sua mentalità rivoluzionaria nel mondo della finanza di affiliazione e mettere in atto il suo innovativo programma di ambassador.

Revolut ha sfruttato la tecnologia di impact.com a livello globale e, grazie alla flessibilità della piattaforma, l'azienda è stata libera di essere più creativa nel modo di reclutare e coltivare i propri partner. Hanno attinto alla loro intera base clienti per trovare ambassador e affiliati del brand e li hanno fatti iscrivere tramite la piattaforma Impact. Nel giro di una settimana, hanno ricevuto quasi 3.000 domande, il 42% delle quali è stato infine accettato nel programma.

Con impact.com, Revolut è stata in grado di ridimensionare, diversificare, gestire e adattare facilmente il proprio programma di partnership per renderlo più flessibile e orientato al valore.

Revolut ha ridotto i processi manuali automatizzando le fatture sui costi fissi di partnership, l'onboarding dei partner e la gestione. Al fine di scalare il loro programma partner e rimuovere le attività manuali dalle loro relazioni con i partner, Revolut ha

- Creato collegamenti API tra database interni e impact.com per accelerare il flusso dei dati di reporting
- Segmentato le candidature dei partner per Paese in modo che i loro 15 business development manager potessero approvare rapidamente i partner e lavorare autonomamente per far crescere l'attività a livello locale e raggiungere il successo in ogni mercato.



Soluzione

(continua)

- Fornito best practice, regole di conformità e documentazione sulle domande frequenti ai partner sia in modo automatico durante il flusso di onboarding che all'interno del portale dei partner
- Utilizzato la piattaforma per pagare le partnership non affiliate su larga scala
- Misurato con precisione l'incrementalità di ciascun partner e del suo canale di affiliazione nel suo complesso

Oltre a passare dal pagamento manuale dei partner al processo automatizzato di impact.com, Revolut ha implementato tracker di click, lead e acquisizione clienti. Ciò ha permesso all'azienda di creare ed eseguire contratti personalizzati con i suoi diversi partner.

Revolut ha utilizzato la funzione Dynamic Payouts di impact.com per aumentare o ridurre i tassi di pagamento, basati su oltre 100 fattori (cliente nuovo o esistente, sconto e posizione del cliente ecc).

Revolut gestiva una varietà di CPC, CPA, CPL e strutture di pagamento a tariffa fissa che utilizzavano per creare un CPA bilanciato complessivo per il programma. Gli obiettivi di acquisizione sono stati raggiunti fissando i CPA a livelli accettabili con incentivi personalizzati per regione e per prodotto, compresi gli aggiornamenti.

700%

crescita dell'acquisizione clienti su base annua: 7 volte il loro obiettivo originale

160

ore risparmiate al mese

6.000

soci attivi

Risultato

Crescita dell'acquisizione clienti del 700%.

Trasformando la propria base clienti in sostenitori attivi e automatizzando i processi per la scalabilità, il programma partner di Revolut è diventato il più grande del Regno Unito, con oltre 6.000 partner attivi.

Collaborando con impact.com, l'azienda fintech:

- Ha registrato un tasso di crescita del 700% su base annua sui clienti incrementali acquisiti tramite il canale di partnership: 7 volte il suo obiettivo iniziale.
- Ha risparmiato oltre 160 ore al mese di lavoro manuale automatizzando la fatturazione e l'onboarding oltre che la gestione dei partner
- Ha stabilito un'unica fonte di accettazione per contratti, comunicazioni, messa in servizio e dati sulle prestazioni delle partnership multicanale sulla piattaforma di partnership management di impact.com.

Revolut ha inoltre pienamente abbracciato il valore delle partnership ed è diventata lei stessa un partner di riferimento. Capovolgendo il copione, il loro team di sviluppo aziendale ora trova altri merchants B2B strategici con cui lavorare direttamente e farsi pagare per indirizzare il traffico verso l'app del merchant. La proposta di referral della società bancaria funziona tramite le sezioni "Vantaggi" dell'app Revolut. Quando un utente ottiene vantaggi attraverso un comportamento a elevato coinvolgimento, può guadagnare cashback su determinati acquisti da partner, tra cui Treatwell, Omio e Booking.com.

Vuoi ottenere risultati come Revolut? | Contatta grow@impact.com