

Sephora trasforma le sue partnership e moltiplica i guadagni con impact.com



Situazione

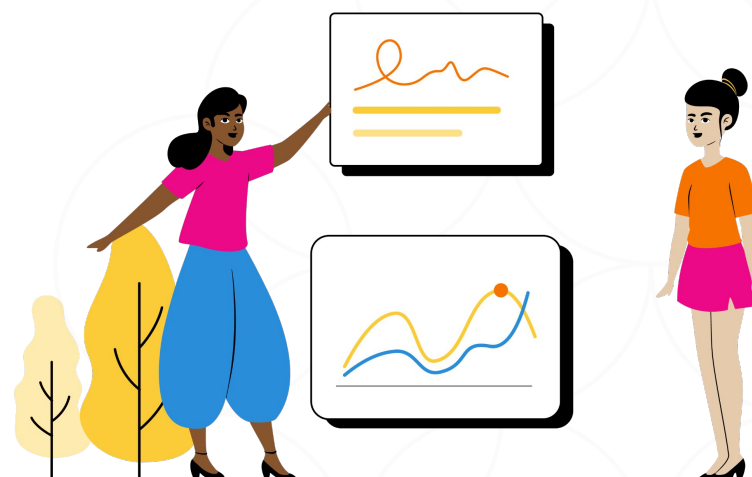
Necessità di trovare nuove soluzioni per la gestione del tempo e per il recruiting

Le ambizioni di Sephora, creata in Francia nel 1970, sono sempre state molto più ampie della semplice vendita di cosmetici a un pubblico ristretto. Il brand ha infatti l'obiettivo di costruire una beauty community globale forte e offrire prodotti per la cura della pelle e marchi di cosmetici di alta qualità, oltre a un'assistenza professionale in-store e guide per l'uso dei prodotti.

Il team di marketing di Sephora si affidava al paid search, alle promozioni sui social e a un canale di affiliazione frammentato in vari paesi e regioni. Spremeva tempo e risorse a causa della mancanza di personalizzazione, del sistema di pagamento poco affidabile e dell'overlap degli affiliati. Aveva quindi bisogno di una soluzione omogenea per la gestione delle partnership.

Il quadro generale era ancora più confuso a causa dei dati isolati e suddivisi tra diversi account manager.

Il team di Sephora aveva bisogno di ottimizzare le relazioni con gli affiliati e trovare un modo fluido per avviare nuove partnership. Con l'espansione continua del suo network di affiliati e della sua beauty community, Sephora ha dovuto affrontare quattro sfide precise:



Situazione (segue)

Necessità di trovare nuove soluzioni per la gestione del tempo e per il recruiting

1. Sephora voleva trovare nuovi modi per gestire i partner dei **diversi Paesi**. Il team aveva bisogno di solidi strumenti di tracking e di reporting su un'unica piattaforma per ottimizzare le prestazioni dei partner globali.
2. Un **processo più snello per reclutare i partner** poteva offrire a Sephora nuove opportunità. I partner giusti avrebbero reso molto più agevole la crescita e i risultati a livello locale, permettendo al brand di raggiungere un pubblico locale o di nicchia.

Tuttavia, il suo programma di affiliazione rendeva difficile comunicare direttamente o trovare partnership non tradizionali. Il team si affidava alla ricerca manuale e alla propria conoscenza del mercato per scoprire e reclutare nuovi partner.

3. Sephora ha cercato diverse opzioni per i **partner contrattuali**. Poiché ogni partner gestiva autonomamente la creazione del contratto, il team non aveva accesso o controllo sulle modifiche. Era impossibile creare contratti efficaci senza trasparenza e opzioni di personalizzazione.
4. Senza strumenti di **reporting approfonditi**, il team di Sephora aveva accesso solo a metriche di base come i click e le entrate. L'ottimizzazione, soprattutto tra zone e partner diversi, richiedeva un tracking e una reportistica più chiari.

Chi siamo

Sephora

Sephora è un concetto rivoluzionario di vendita di prodotti di bellezza, fondato in Francia nel 1970 da Dominique Mandonnaud. L'ambiente di vendita originale e aperto di Sephora offre una vasta gamma di categorie di prodotti e propone sempre più marchi classici ed emergenti. Questi prodotti includono la cura della pelle, il trucco, i profumi, la cura del corpo e dei capelli e vari prodotti di marchio proprio. Oggi il brand ha una forte presenza globale nel settore della bellezza.

Sephora, di proprietà di LVMH Moët Hennessy Louis Vuitton, innova il settore della bellezza. Il brand ha raggiunto questo livello grazie all'assortimento di prodotti prestigiosi, ai servizi di professionisti affidabili, all'ambiente di acquisto interattivo, allo spirito dinamico e all'innovazione costante.

Sephora gestisce circa 1.900 negozi in 29 Paesi, con una base in crescita di oltre 200 negozi in Asia Pacifica, ad esempio in Australia, Cina, Singapore, Malesia, Thailandia, Indonesia e India.





Soluzione

Sephora si trasforma con la piattaforma di gestione delle partnership giusta

Con impact.com Sephora ha trovato la piattaforma di partnership perfetta. Il team ha riunito tutti i suoi partner e affiliati, creando una base e un flusso di lavoro coerenti sulla piattaforma di impact.com. Grazie agli esperti del team di supporto e alle soluzioni software di impact.com, Sephora ha potuto focalizzarsi sui suoi obiettivi principali:

Gestione dei partner in diverse aree del mondo

La piattaforma di partnership appositamente creata da impact.com ha fornito al team di Sephora una visione consolidata delle partnership in diversi Paesi e aree del mondo. Inoltre, la piattaforma ha contribuito a snellire i processi che prima erano manuali, come l'approvazione dei partner e la creazione dei contratti, risparmiando tempo e risorse. Sephora riesce così anche a tracciare e condividere in modo efficiente le performance dei partner. Nascono così nuove opportunità di partnership di tipo diverso, che non richiedono più una supervisione o una gestione separata.

Soluzione #2

Sephora si trasforma con la piattaforma di gestione delle partnership giusta

La piattaforma di partnership unificata rende l'espansione e la crescita più sostenibili per il futuro.

Recruitment dei partner

Il team di performance marketing di Sephora ha diversificato i partner attraverso il portale di discovery di impact.com. Le funzioni di comunicazione integrate, come la possibilità di contattare i partner in modo semplice e diretto dal loro profilo, permettono ora al team di reclutare più rapidamente.

Tutte le fasi sono perfettamente armonizzate sulla piattaforma di impact.com (senza bisogno di altri strumenti).

Le opzioni di ricerca della piattaforma hanno aiutato Sephora a reclutare direttamente affiliati non tradizionali, ottenendo una vasta gamma di influencer, affiliati e creatori di contenuti.

Grazie a una gamma più ampia di partner di gruppi demografici e sociali diversi, Sephora può entrare in contatto con un numero maggiore di clienti potenziali rispetto a prima.

Partner contrattuali

Grazie a impact.com, il team di Sephora ha potuto personalizzare e perfezionare i contratti. Questa flessibilità aiuta Sephora a trarre il massimo da ogni partnership e a trovare le opzioni migliori per entrambe le parti, come la creazione di contratti a livello di SKU e l'offerta di ordini di inserimento (IO) personalizzati per ogni partner.

Sephora ha anche semplificato le procedure per i contratti con scadenze specifiche, rendendo più semplici le promozioni stagionali o di breve durata.

Soluzione #3

Sephora si trasforma con la piattaforma di gestione delle partnership giusta

I contratti rapidi e flessibili permettono al team di prendere decisioni intuitive, testare strategie innovative e tenersi al passo con le nuove tendenze.

Report approfonditi

Prima di collaborare con impact.com, Sephora trovava difficile tracciare la visibilità e aveva bisogno di metriche più dettagliate per tutti i partner. Gli strumenti di reporting della piattaforma impact.com consentono al team di ottenere report e dati approfonditi per ottimizzare le performance dei partner e dei vari settori. I report dettagliati sui clienti guidano i progetti di Sephora, identificando i partner e gli SKU che generano guadagni. Con impact.com, il team di Sephora può concentrarsi sui partner con le migliori performance e orientare meglio gli sforzi. La ricerca di nuovi clienti e la collaborazione con i partner sono diventate più semplici.




Risultati

Unire partnership diverse con impact.com

Dopo aver consolidato la gestione dei partner sulla piattaforma di impact.com, Sephora ha registrato un notevole risparmio di tempo e di costi. Il team ha accesso a nuovi mercati, il recruiting è più rapido, i contratti sono ottimizzati ed è possibile sfruttare appieno l'automazione e il software di reporting di impact.com.

Con impact.com, Sephora ha ampliato la sua partnership con [Shopback](#) (un sito di fidelizzazione dei clienti) e ha incrementato i ricavi aumentando l'engagement e il raggio d'azione in diversi mercati.

Sephora utilizza gli strumenti di reporting di impact.com per ottimizzare con successo le performance dei partner con [Unidays](#) (un sito di sconti per studenti), ottenendo un aumento significativo del target demografico degli studenti ed espandendosi contemporaneamente in altri mercati.



**7,4M di
dollari**

in ricavi da 293
partner



3X

di aumento dei
guadagni con
impact.com



il 101%

di aumento dei
partner con
impact.com

Risultati #2

Unire partnership diverse con [impact.com](https://www.impact.com)

Il team di Sephora si affida agli strumenti di automazione e supporto di [impact.com](https://www.impact.com) per entrare in contatto con un maggior numero di partner di contenuti e di influencer, non solo con gli affiliati tradizionali.

Con il crescente successo del modello delle partnership, [impact.com](https://www.impact.com) è lo strumento fondamentale per la selezione e la collaborazione.

Scopri di più sulla [piattaforma di partnership di impact.com](https://www.impact.com) per trasformare e far crescere le tue partnership.

