

Starling Bank startet durch: +50% Installationen pro Monat durch Partnerschaften



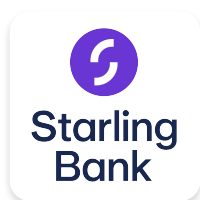
Situation

Manuelle Prozesse behindern das Wachstum

Die 2014 gegründete Starling Bank ist eine führende digitale Bank in Großbritannien mit über 1,6 Mio. Kunden und einem stetigen Wachstum.

Um ihre App zu bewerben und neue Kunden zu gewinnen, starteten sie ein kleines Referral-Programm mit etwa 10 Partnern aus dem Bereich Content- und Vergleichsportale. Dieses Netzwerk wurde über hochgradig manuelle Prozesse für Approvals, Rechnungsstellung und Reporting getrackt und verwaltet. Jedoch ließen diese zeitintensiven und manuellen Prozesse wenig Bandbreite für den Aufbau von Beziehungen und unterstützten nicht das Wachstum.

Die Starling Bank wusste, dass sie einen stärker automatisierten Ansatz für das Partnermanagement benötigen würde, wenn sie ihr Programm ausweiten wollte.



Über Starling Bank

Die Starling Bank ist eine digitale Bank mit Sitz in Großbritannien, die Produkte für Privat- und Geschäftskonten anbietet, welche das Banking deutlich vereinfachen.

„Vor Impact befand sich unser Partnerprogramm noch im Anfangsstadium, wobei jeder Schritt des Prozesses manuelle Aufgaben enthielt. Jetzt haben wir unsere Onboarding-Prozesse, Verträge und Reporting automatisiert. Das gibt uns mehr Zeit zum Testen, Lernen, Verfeinern und Skalieren neuer und bestehender Partnerschaften.“



Emily Aye
Paid Acquisitions Specialist
Starling Bank

Lösung

Automatisierte Prozesse - volle Konzentration auf Partnerschaften

Von Tag eins optimierte impact.com alle Prozesse, indem manuelle Aufgaben eliminiert wurden. Somit konnte die Bank neue Möglichkeiten erschließen und den Anstieg an Partneranfragen managen.

impact.com automatisierte Prozesse in jeder Phase des Partner-Lifecycles - von der Bearbeitung eingehender Anfragen bis hin zur schnellen Abwicklung der einzelnen Verträge durch die Bank.

Attribution und Contracting wurden integriert, was es einfach machte, alle durch Partner gesteuerten Ereignisse zu tracken und nur dann auszuzahlen, wenn Conversions erfasst wurden.

Einheitliches Tracking

Mit impact.com konnte Starling eine einzige Landing Page erstellen und diese für alle Partnerschaften verwenden, wodurch die zeitaufwändige Einrichtung einzelner Landing Pages entfiel.

Es ermöglichte ihnen auch, den Tracking- und Attributionsprozess vollständig zu automatisieren - keine manuellen Sales-Abgleiche mehr, um zu sehen, welche Conversions mit welchen Partnern verbunden waren. Die Transparenz durch das Tracking half dem Team, die Performance bestehender Partner zu optimieren. Darüber hinaus waren sie in der Lage anhand der vorliegenden Daten neue Partner zu finden, von denen sie voraussagen konnten, dass diese ähnliche Erfolge erzielen würden.



Lösung

(Forts.)

Optimiertes Contract und Pay

Mit impact.com kann Starling nun Vertragsvorlagen erstellen und diese bei Bedarf für jede neue Partnerschaft ohne großen Aufwand anpassen. Dabei kann genau festgestellt werden, an welcher Stelle welcher Partner vergütet werden soll.

Auch Auszahlungen wurden automatisiert und optimiert.

Vor Impact musste die Starling Bank jedem Partner mitteilen, welcher Betrag in Rechnung gestellt werden sollte, um dann jede Rechnung einzeln zu bezahlen. Über impact.com konnten die Beträge in einem Rutsch eingezahlt und dann durch Impacts Global Clearinghouse an die Partner ausgezahlt werden.

Verbesserte Kommunikation, Kreativität und Compliance

Trotz des starken Wachstums blieb die personalisierte Kommunikation mit Partnern eine Priorität. Dabei waren vor allem die automatisierten Prozesse ein großer Segen für Starling.

Durch impact.com konnte die Bank ihre generische Kommunikation automatisieren und mehr Zeit für die persönliche Interaktion mit Partnern aufwenden. Das wiederum half dabei, mehr kreative Ideen zu entwickeln und die Einhaltung von Compliance- und Markenstandards zu gewährleisten.



41%

Durchschnittlicher monatlicher
Zuwachs an eingebundenen
Partnern

+50%

Durchschnittlicher monatlicher
Zuwachs an
Partner-App-Installationen

6X

Reduzierte Zeit für das
Onboarding von Partnern

Ergebnis

Ein ausgereiftes
Programm mit freier
Skalierbarkeit

Nach der Einführung von impact.com hatte die Starling Bank genügend Zeit und Ressourcen, um jeden Aspekt ihres Partnerprogramms mit viel Spielraum für zukünftiges Wachstum voranzutreiben.

Das Team:

- Steigerte die Anzahl der monatlich hinzukommenden Partner um durchschnittlich 41% pro Monat
- Erhöhte monatliche Kontoeröffnungen durch Affiliate-Partner um durchschnittlich 31%
- Reduzierte die durchschnittliche Zeit für das Onboarding neuer Partner um das 6-fache
- Steigerte die monatlichen Klicks von Partnern um durchschnittlich 58% pro Monat
- Steigerte die monatlichen App-Installationen durch Affiliate-Partner um durchschnittlich 50% pro Monat

Möchtest Du Ergebnisse wie die Starling Bank erzielen? | impact.com/de