



Case Study: HEMA

Real Attribution en persoonlijk contact succesfactoren voor omzetgroei binnen performancekanaal

Introductie

HEMA, een van Nederlands' grootste warenhuizen staat bekend om haar unieke productaanbod en benadering van de markt. Deze benadering voert zij ook door in haar performance marketing aanpak, waarbij het toevoegen van waarde door de hele customer journey en het uitbouwen van persoonlijke relaties met publishers centraal staat. Dankzij deze aanpak is het performance kanaal met meer dan 30 procent gegroeid.

Samenwerking HEMA & TradeTracker

De samenwerking tussen HEMA en TradeTracker vindt haar oorsprong in 2014. Destijds werd TradeTracker ingezet als affiliate netwerk om de campagnes van HEMA in Duitsland, Frankrijk, België en het Verenigd Koninkrijk op te zetten. Deze campagnes presteerden boven verwachting, waardoor HEMA besloot om in 2017 ook het Nederlandse netwerk van TradeTracker in te gaan zetten. De samenwerking werd in het voorjaar omgezet in een exclusief programma waarbij HEMA tevens gebruik ging maken van Real Attribution om het programma nog verder te laten groeien.

De impact van het Real Attribution model voor HEMA

Een speciaal voor HEMA opgezet attributiemodel is zo ingericht dat publishers door de hele customer journey beloond worden om zo het maximale resultaat te behalen. Binnen dit model wordt extra waarde gegeven aan publishers die zich richten op inspiratie en content, zoals influencers en bloggers. Het nieuwe model resulteerde gelijk in een enorme aanwas van nieuwe publishers. Zo verdubbelde het aantal actieve bloggers op het programma en groeide het aantal actieve content publishers met 75 procent. Ook de publishers die voorheen de focus op de laatste click hadden hebben hun werkwijze geoptimaliseerd. Vanuit de cashback en vouchersites is de promotie vanuit upper-funnel kanalen enorm toegenomen doordat zij hun nieuwsbrief, social kanalen en homepage promoties frequenter inzetten voor de promotie van HEMA.



Industrie

Shopping

Segment

Warenhuizen

Samenwerking

Sinds oktober 2014,
exclusief sinds maart 2018

Attributiemodel

Custom

Betrokkenheid

75% toename

Resultaten

30% omzetgroei





Additionele kansen met influencers & artikelen

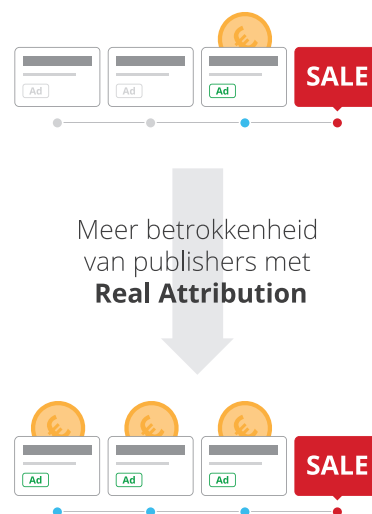
HEMA is gestart met het uitbreiden van het attributiemodel om influencers en bloggers performance based te belonen voor het schrijven van artikelen. Door een speciale tag mee te geven in het artikel kan TradeTracker een gelezen artikel belonen als een valide touchpoint binnen het conversiepad en hier een waarde aan hangen. Zodra de consument een aankoop doet bij HEMA zal deze influencer of blogger beloond worden voor de waarde binnen het conversiepad van deze "read" van het artikel. Op deze manier bouwt HEMA haar merk verder uit op een performance based wijze.

Persoonlijk contact met publishers onderdeel van het succes

TradeTracker en HEMA zien de driehoek tussen adverteerder, publisher en het netwerk als essentieel. Door met elkaar over kansen te spreken en ideeën te delen worden successen behaald. Zowel TradeTracker als HEMA investeren hierin door een dedicated affiliate team te hebben, welke zich inzet om gezamenlijk de resultaten te optimaliseren, maar ook door persoonlijk contact met publishers te initiëren. Om dit verder vorm te geven zijn er op het TradeTracker kantoor speeddate sessies gehouden met een tiental publishers om uitbreidingen van de samenwerking te bespreken en informatie te delen. Tijdens dit soort dagen worden veelal afspraken voor het hele jaar gemaakt en zijn de positieve effecten direct zichtbaar.

Samenwerking naar het volgende niveau

Al met al heeft de hernieuwde inrichting van het programma en de extra investeringen die zijn gedaan zijn vruchten afgeworpen en de verwachtingen overtroffen. De campagne heeft met de nieuwe aanpak en Real Attribution een groei van 30 procent weten te realiseren binnen het performance kanaal.



"Dankzij de verhuizing van last click naar Real Attribution en de nieuwe aanpak heeft HEMA samen met TradeTracker weer extra mogelijkheden gekregen om de campagne te optimaliseren en dit zien wij terug in de resultaten."

– Daniel Franco,
Sr. Online Marketeer HEMA

Wij zijn een team van gedreven "affiliate junkies", gepassioneerd door affiliate marketing en altijd bezig met het optimaliseren van campagnes. Ervaar het zelf, meld je aan bij TradeTracker!

Get in touch!