

Canva développe en quelques mois un réseau de 9 000 partenaires grâce à la plateforme impact.com

Contexte

Petit programme deviendra grand

En 2019, l'approche de Canva en matière de partenariats était encore informelle et artisanale. Sa croissance reposait essentiellement sur l'optimisation SEO et des prises de contact occasionnelles avec des blogueurs, des créateurs de contenu ou des éditeurs de site web qui acceptaient d'ajouter un lien.

Mais devant la popularité grandissante de Canva dans le monde, l'entreprise a dû structurer cette dynamique. Elle a commencé à réfléchir à ce dont elle avait besoin pour créer un programme de partenariat diversifié et de grande envergure, et à la meilleure manière d'inciter ses partenaires à faire la promotion de Canva.

Parmi les critères retenus :

- Un modèle de commission concurrentiel capable de prendre en charge une large gamme de contrats et de partenaires ;
- Une plateforme adaptée à l'international, notamment pour gérer et suivre les paiements dans plusieurs devises.



À propos de Canva

Canva est un outil graphique de type « glisser-déposer » utilisé dans 190 pays pour concevoir et publier des contenus de qualité professionnelle, des publications sur les réseaux sociaux aux supports de présentation. Vous avez envie d'un arrière-plan original pour votre prochain Zoom ? Canva peut aussi vous aider.

« Depuis le début de notre collaboration avec [impact.com](https://www.impact.com) en septembre 2019, nos partenariats et les revenus générés par ce canal ont quasiment doublé chaque mois. Nous avons aujourd'hui plus de 11 000 partenaires présents sur de multiples réseaux : éditeurs de contenu, blogueurs, YouTubers, et j'en passe. »



Jerry Liu
Responsable des partenaires affiliés
Canva

Solution

Automatisation et personnalisation

Grâce à la Partner Management Platform d'[impact.com](https://www.impact.com), Canva a pu mettre en place un programme de partenariat solide, global et de grande envergure qui en seulement quelques mois a attiré des milliers de nouveaux partenaires et permis d'atteindre les objectifs clés de l'entreprise.

Des contrats et partenaires diversifiés

L'automatisation des partenariats d'[impact.com](https://www.impact.com) a permis à Canva de non seulement intégrer une très grande diversité de partenaires, mais également de personnaliser les termes des contrats. L'entreprise estime qu'elle propose aujourd'hui plus de 25 types de contrats différents à ses partenaires.

La possibilité de personnaliser, suivre et gérer les commissions de manière très fine est particulièrement appréciée par l'équipe Canva. Et le modèle d'attribution d'[impact.com](https://www.impact.com) permet à l'entreprise d'ajuster le montant des commissions et des bonus pour récompenser les partenaires à différents niveaux du funnel, et pas uniquement sur le dernier clic.

“Canva a lancé impact.com il y a deux ans et demi. En résumé : on est passé de zéro à des ventes à huit chiffres uniquement via le programme de partenariats.”



Dominik Schäfer
Partenariats DACH & Nordics
Canva

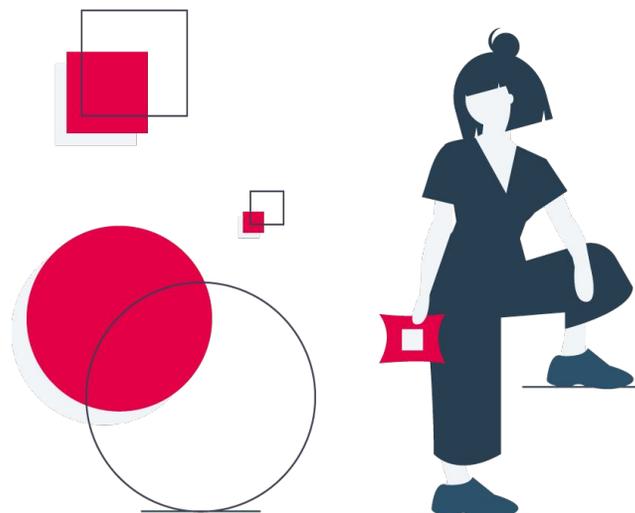
Solution

(suite)

Une boîte à outils modulaire

Depuis le lancement de son programme de partenariat avec impact.com, Canva s'est concentré sur cinq marchés clés et a constaté que chacun d'entre eux nécessitait une approche spécifique – ce que permet facilement la polyvalence de la plateforme d'impact.com.

Canva a ainsi observé qu'au Brésil les discussions concernant les partenariats ont souvent lieu par téléphone ou sur WhatsApp, alors que les partenaires aux États-Unis préfèrent recevoir des informations par e-mail. La Partner Management Platform d'impact.com permet naturellement à l'équipe d'adapter ses processus et le niveau d'automatisation en fonction des préférences culturelles locales.



x2

Croissance du canal des partenariats MoM

+25

types de contrats

> 9000

partenariats établis dans le monde

Résultats

Une croissance fulgurante

Au cours des six premiers mois qui ont suivi la mise en place de la plateforme [impact.com](https://www.impact.com), la taille du programme de partenariat de Canva et les revenus générés ont doublé chaque mois, pour atteindre 9 000 partenaires. Ce réseau s'est également considérablement diversifié, attirant des YouTubers, des blogueurs, des éditeurs de contenu, des podcasteurs et autres partenaires B2B.

L'entreprise a pu lancer des partenariats d'intégration uniques avec des entreprises telles que Hubspot et Wattpad, qui proposent aujourd'hui des modèles Canva sur leurs propres plateformes afin d'aider leurs utilisateurs à créer des e-mails marketing ou des couvertures de livres.

Une infrastructure de partenariat solide permet également à Canva de motiver et de récompenser les membres du réseau Canva Certified Creative, un groupe de super-utilisateurs qui partagent leur expérience et expliquent comment et pourquoi utiliser Canva.

Vous souhaitez professionnaliser votre programme de partenariat comme Canva ? Contactez un growth technologist à l'adresse grow@impact.com