

Revolut baut Großbritanniens größtes Referral-Partner-Netzwerk auf, was zu einem Kundenwachstum von 700% führt



Situation

Revolut kam als Challenger-Brand zu Impact, um die Finanzbranche aufzumischen. Sie mussten ihre Message daher so vielen Menschen wie möglich glaubwürdig vermitteln.

Marketing-Ziel:
Kundenwachstum
um 100%

Da die Finanzbranche als Vertical anders funktioniert als der Einzelhandel, die Reisebranche und andere Sektoren, konnte sich Revolut nicht nur auf die reine digitale Kommunikation verlassen. Vielmehr benötigten Verbraucher die persönliche Bindung zu einem vertrauten Ansprechpartner, um überzeugt zu werden.

Diese Erkenntnisse brachten Revolut dazu, sich voll und ganz auf Performance-Partnerschaften zu konzentrieren, da sie wussten, dass dieser Kanal ihre Ziele erreichen würden. Es gab eine spezifische Gruppe von Menschen, die ihren Wert besser als jeder andere verbreiten könnte: ihre bestehenden Kunden. Revolut entwickelte daher eine Strategie, um Kunden zu offiziellen Ambassadors zu machen. Als technologieorientiertes Unternehmen stand für Revolut fest, dass Automatisierung der Key für das Management und Wachstum dieser Partnerschaften sein würde.

Revolut

Über Revolut

Durch den Fintech-Innovator *Revolut* können Verbraucher ihre gesamten Finanzen über eine einzige "Super-App" managen. Von alltäglichen Ausgaben und Budgetierung bis hin zum Devisentausch will Revolut eine bessere Banking Experience schaffen und dem Kunden mehr Kontrolle, mehr Komfort und mehr Möglichkeiten bieten.

„Wir haben die Partnership Cloud von Impact erfolgreich eingesetzt, um Automatisierung und Effizienz bei Reporting, Zahlungen, Outreach, Prospecting und Messaging für neue und bestehende Beziehungen zu schaffen. Wir haben das Gefühl, dass wir mit Impact einen One-Stop-Shop für unser Partnerschaftsprogramm bekommen haben.“



Stefan Vukcevic
Partnership Manager
Revolut

Situation

(Forts.)

Revolut hat sich klare Ziele und Metriken für den Erfolg der Plattform gesetzt:

- Die Lösung sollte ihre Partnerbeziehungen von manuellen Aufgaben befreien, damit sie mit mehr Partnern zusammenarbeiten können. Das Ziel lautete, bis Ende 2019 1.000 aktive Partner zu gewinnen.
- Aktive Kunden wurden zunächst zu Befürwortern und dann zu Partnern entwickelt. Als Partner wurden sie dann daran gemessen, wie viele Kunden sie einbringen.
- Das Endziel von Revolut war es, von April 2019 bis Ende 2019 ein 100-prozentiges Wachstum bei der Kundenakquise zu erreichen und die Größe des Partnerprogramms zu verdoppeln.

"Wir haben die Discovery-Funktion von Impact genutzt, um unser Influencer-Programm massiv zu erweitern. Dadurch konnten wir unsere Base um das 10-fache vergrößern, passend zu unserer Brand und unseren Zielen. Es ist ein unersetzliches Tool!"



Jamie Devlin
Head of Operations, Revolut Business
Revolut

Lösung

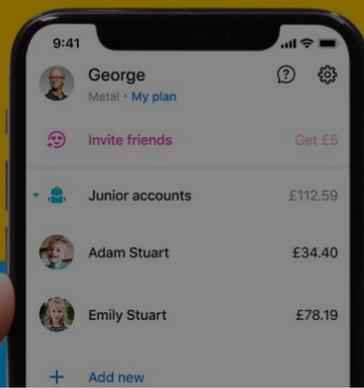
Automatisierung der Prozesse, um das Programm schnell zu skalieren

Im Jahr 2019 hat sich Revolut mit Impact zusammengetan, um seine Disruptor-Mentalität in die Welt der Affiliate-Finanzierung zu bringen und sein innovatives Ambassador-Programm in die Tat umzusetzen.

Revolut nutzte die Technologie von Impact weltweit und dank der Vielseitigkeit der Plattform konnte das Unternehmen kreativer bei der Rekrutierung und Weiterentwicklung seiner Partnerschaften sein. Sie nutzten ihre gesamte Customer Base, um Brand-Ambassadors und Affiliates zu finden und meldeten diese auf der Impact Plattform an. Nach nur einer Woche hatten sie fast 3.000 Bewerbungen, von denen 42% schließlich in das Programm aufgenommen wurden.

Durch Impact konnte Revolut sein Partnerprogramm ganz einfach skalieren, diversifizieren, managen und anpassen, um flexibler und wertorientierter zu sein. Durch die Automatisierung der Abrechnung von fixen Partnerkosten, des Partner-Onboardings und des Managements konnte Revolut viele manuelle Prozesse eliminieren. Um ihr Partnerprogramm zu skalieren und sich von den manuellen Aufgaben zu befreien, haben sie folgendes in die Wege geleitet:

- Durch API-Verknüpfungen zwischen internen Datenbanken und Impact konnten sie den Fluss von Daten in das Reporting beschleunigen



Lösung

(Forts.)

- Sie kategorisierten die Partneranträge nach Ländern, sodass ihre 15 Business Development Manager die Partner schnell genehmigen konnten. Durch die gewonnene Autonomie konnte das Unternehmenswachstum lokal ausgebaut werden, um Erfolg in jedem Markt sicherzustellen.
- Automatische Bereitstellung von Best-Practice-, Compliance- und FAQ-Dokumentation für Partner während des Onboarding-Prozesses und innerhalb des Partnerportals
- Bezahlung von traditionellen Affiliates und nicht-traditionellen Partnern über die Plattform
- Genaue Messung der Inkrementalität der einzelnen Partner und des gesamten Affiliate-Kanals

Revolut wechselte von einer manuellen Partnerauszahlung zu Impact's automatisierten Prozessen und implementierte darüber hinaus Klick, Lead und Kunden Acquisition Trackers. Dadurch konnten sie maßgeschneiderte Verträge mit ihren verschiedenen Partnern erstellen und schließen.

Revolut nutzte die Funktion „Dynamic Payouts“ von Impact, um die Auszahlungsraten nach oben oder unten anzupassen. Diese können auf mehr als 100 verschiedenen Faktoren basieren, wie z.B. Neu- vs. Bestandskunden, Rabatt und Kundenstandort.

Sie nutzten verschiedene CPC-, CPA-, CPL- und feste Auszahlungsstrukturen, um den CPA insgesamt auszugleichen. Die CPA's wurden auf einem angemessenen Niveau festgelegt und Anreize nach Regionen, Gruppen und Upgrades geschaffen, damit die Akquisitionsziele erreicht werden konnten.

Erfahre in diesem [PerformancelN-Interview](#) mehr über Revoluts Partnerschaft mit Impact.

700%

Kundenwachstum:
das 7-fache des
ursprünglichen Ziels

160

eingesparte Stunden
pro Monat

6,000

aktive Partner



Ergebnis

700%-iges Kundenwachstum

Revolut wandelte seine Customer Base in aktive Ambassadors um und nutzte automatisierte Prozesse, um schneller zu skalieren. Dadurch konnte sich Revolut mit mehr als 6.000 aktiven Partnern als größtes Partnerprogramm Großbritanniens etablieren.

Dank der Zusammenarbeit mit dem Impact konnte Revolut weitere Erfolge verzeichnen:

- Eine Wachstumsrate von 700% gegenüber dem Vorjahr, basierend auf den durch die Partnerships akquirierten Kunden - das 7-fache des ursprünglichen Ziels.
- Einsparung von mehr als 160 Stunden pro Monat an manueller Arbeit durch die Automatisierung der Rechnungsstellung, des Onboardings und Managements von Partnern
- Einrichtung einer zentralen Quelle für Daten zu Vertragsabschlüssen, Kommunikation, Auftragsvergabe und übergreifenden Partnership-Performances in der Partnership Cloud von Impact.

Darüber hinaus hat Revolut den Wert von Partnerschaften voll erkannt und ist selbst ein wichtiger Partner geworden. Umgekehrt findet das Business Development Team nun andere strategische B2B-Händler, mit denen sie direkt zusammenarbeiten und welche dafür bezahlt werden, dass sie Besucher und somit potentielle Kunden auf die App des Händlers leiten. Das Referral-Angebot des Bankunternehmens funktioniert über den Bereich "Perks" in der Revolut-App. Wenn ein User durch besonders engagiertes Verhalten Vergünstigungen erhält, kann er bei bestimmten Partnereinkäufen Cashback verdienen, darunter Treatwell, Omio und Booking.com.

Möchtest Du Ergebnisse wie Revolut erzielen? | impact.com/de