

# Skyscanner steigert seine Reisebuchungen mit impact.com um 77%



# Ausgangssituation

## Partner verteilt über mehrere Affiliate-Netzwerke

---

Skyscanner, eine Meta-Suchmaschine, erlaubt es Reisenden, Flüge, Hotels und Mietwagenangebote von Hunderten Anbietern zu vergleichen und buchen. Das Team war auf der Suche nach einer neuen Partnerstrategie samt moderner Technologielösung. Um **seine Effizienz zu steigern, sein Partnermanagement zu verbessern und für mehr Wachstum zu sorgen**, migrierte Skyscanner sein Partnerprogramm deshalb zu impact.com.

Das Team musste **12.000 Affiliates auf eine gemeinsame Partnermanagement-Plattform rüberziehen**, die seinen individuellen Programm-Bedürfnissen entsprach. Skyscanner arbeitet mit einem diversen Partner-Mix und braucht ein Vergütungsmodell, das unterschiedliche Kriterien berücksichtigt, darunter Traffic, Redirects, Buchungen und Umsatz.

# Über

## Skyscanner

---

Skyscanner wurde 2003 als simple Alternative zu verwirrenden individuellen Reisebuchungen gegründet. Das Unternehmen präsentiert Reisenden alle verfügbaren Flugoptionen auf einer einzigen Plattform mit intuitiver Handhabung, um eine nahtlose User-Experience zu gewährleisten. Seit damals hat sich die Marke von einer einfachen Flugsuchmaschine zu einem globalen Leader in Sachen Reisen weiterentwickelt. Mehr als 100 Millionen Reisende weltweit nutzen Skyscanners App und Website, um ihre Trips zu planen und buchen.

Obendrein strebt die Brand danach, modernes, nachhaltiges Reisen weltweit und über Generationen hinweg zu revolutionieren. Skyscanner gibt seinen Usern die Flexibilität, die günstigsten Preise zu buchen oder auf „grünere Alternativen“ zu setzen, indem sie Flüge wählen, die weniger CO<sup>2</sup> ausstoßen.



*Die Migration mit impact.com erlaubte es uns, unseren Partnern mehr Transparenz zu bieten, während das dynamische Reporting-Tool ihrer Plattform unserem Team Zugriff auf erweiterte Daten gewährte. Beides unterstützt direkt unsere Wachstumsstrategie und eröffnet uns neues Potenzial für inkrementellen Umsatz auf globaler Ebene sowie über unseren gesamten, diversen Partner-Mix hinweg.*



**Laura Paterson**

Senior Marketing Manager  
Skyscanner

## Lösung

### Upgrade auf [impact.coms Partnermanagement-Plattform](#)

---

Das Skyscanner-Team nutzte [impact.coms](#) innovative, automatisierte Technologie, um jedem Partner einen persönlichen Anmelde-link per E-Mail zukommen zu lassen. Dieser Link band den Partner an einen individuellen Vertrag samt zugehöriger Provisionsvereinbarung auf der neuen Plattform, was den manuellen Aufwand der Migration signifikant reduzierte.

Jene Partner, die auf das erste E-Mail nicht reagierten, erhielten regelmäßige Follow-ups mit zeitgebundenem, relevantem Messaging. Der kommunikations-fokussierte Ansatz des Teams ermöglichte es den Partnern, die Migration zu priorisieren und managen, während er gleichzeitig sicherstellte, dass bestehende Verträge konsistent berücksichtigt wurden.

Die API-Integration der Management-Plattform bei anderen Vendors half dabei, einen Tracker aufzusetzen, der es dem Team ermöglichte, den Migrationsstatus jedes Partners – vollständig bzw. teilweise migriert oder noch nicht begonnen – jederzeit zu überprüfen. Der Tracker erfasste zudem neue Partner, die bereits Traffic und Buchungen generierten.

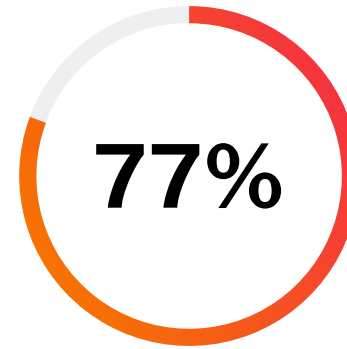
# Ergebnis

## Landung nach Zeitplan

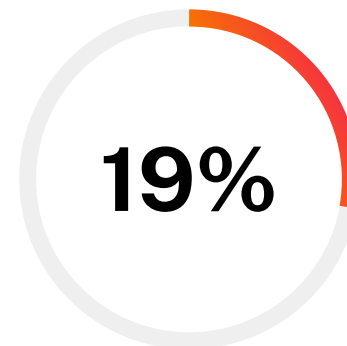
Das Migrationsteam beendete das Projekt trotz der Ungewissheiten, die die Pandemie mit sich brachte, innerhalb des vorgesehenen Zeitrahmens (15 Monate). Die gesteigerte Effizienz der neuen Plattform ermöglichte es Skyscanner, der Migration folgend umwerfende Ergebnisse zu liefern, darunter:

- 77 Prozent mehr Buchungen
- 19 Prozent Umsatzsteigerung
- 33 Prozent höherer Return on Investment (ROI)

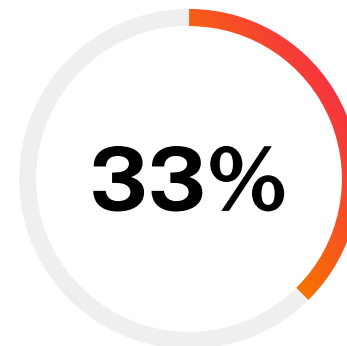
Das Team konfigurierte das Tracking- und Reporting-System der Plattform so, dass bei jeder Transaktion 45 Datenpunkte erfasst werden. Durch den Zugriff auf umsetzbare Daten und aufschlussreiche Reports, konnte Skyscanner sein Partnerprogramm gezielt optimieren. Die Migration zu impact.com verbesserte seine Partnerbeziehungen, während es die Umsatzrate und Effizienz seines Affiliate-Kanals gezielt steigerte.



mehr Buchungen



Umsatzsteigerung



höherer ROI