



Real Attribution

Le Real Attribution de TradeTracker est une **approche révolutionnaire** pour l'industrie voyage.

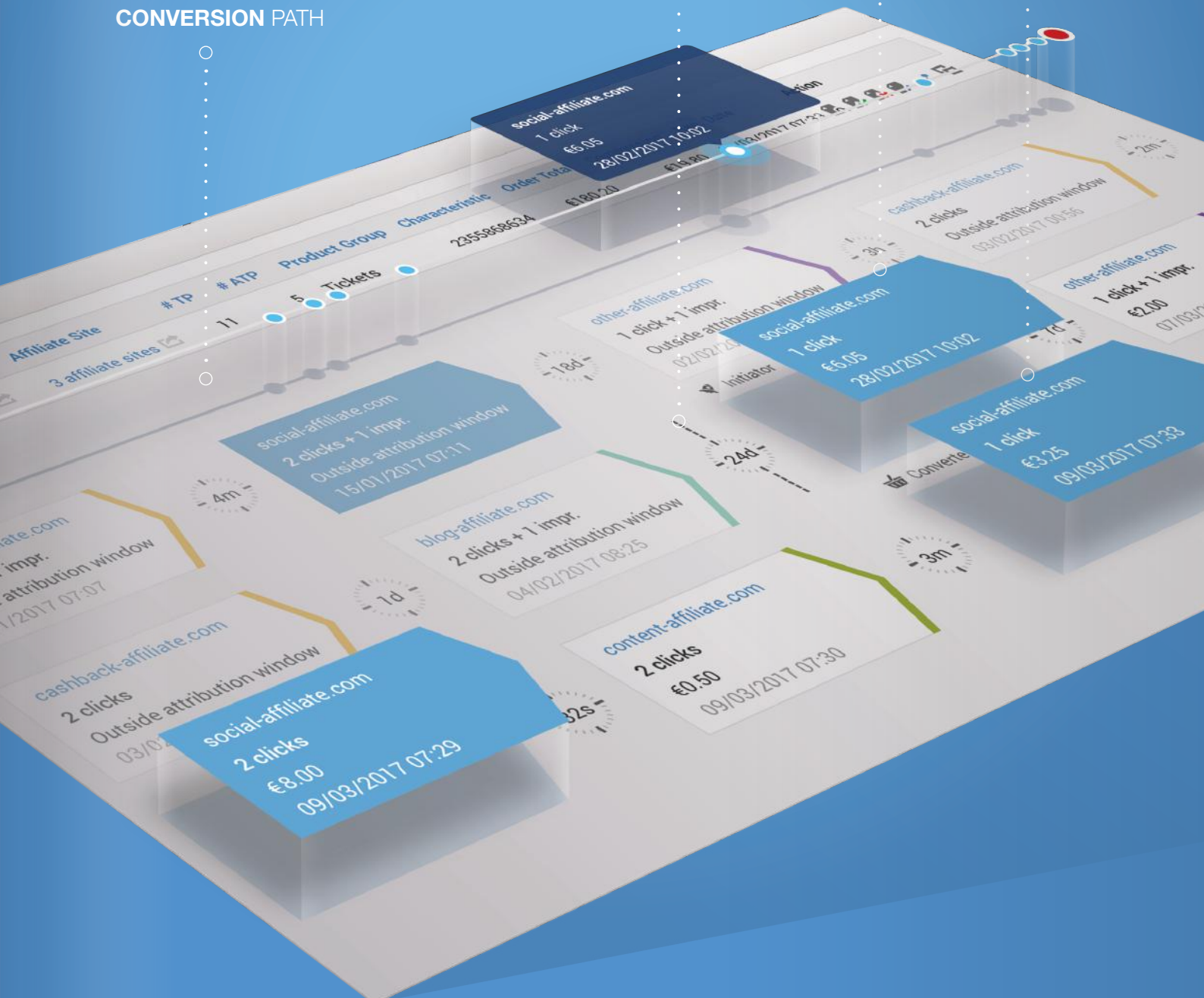


 INITIATOR

START **ATTRIBUTION WINDOW**

 CONVERTER

CONVERSION PATH





Real Attribution



Le marketing à la performance a été dominé par le principe du dernier clic en négligeant la contribution des autres affiliés dans le chemin de conversion. La disparité entre activité, valeur et récompense a été laissée non résolue. Jusqu'à aujourd'hui.

Le Real Attribution de TradeTracker est une approche révolutionnaire

qui motive les affiliés avec des récompenses justes, de la valeur ajoutée et de la transparence. Le Real Attribution est le saint graal du marketing d'affiliation et est déjà arrivé.

Valeur attribuable

Le Real Attribution est conçu pour donner aux marchands un contrôle total de l'optimisation des campagnes et récompense tous les affiliés impliqués dans le processus d'achat. Cinq modèles d'attribution robustes et une solution personnalisable donnent aux marchands le pouvoir de peser les éléments importants, d'optimiser les résultats par des campagnes plus attractives et de récompenser les affiliés de manière appropriée.

Pourquoi utiliser le Real Attribution de TradeTracker?

✓ Partage équitable

Donner à tous les affiliés un partage équitable de leurs promotions. Ils travaillent dur pour générer des transactions et le Real Attribution assure un ROI juste sur chaque promotion.

✓ Augmenter les résultats

Grâce à l'attribution, le ROI des affiliés va augmenter et les faire générer plus de trafic et transactions pour vos campagnes.

✓ Valeur ajoutée

Vous avez le contrôle total selon le type de sites, les catégories ou à quelles positions attribuer votre budget affilié.

✓ Transparence complète

Améliorer votre modèle d'attribution autant que vous le souhaitez en intégrant différents éléments sans compromettre la transparence côté éditeur ou annonceur. Aucune information cachée, frais supplémentaire ou surprise.



Tout Levier Payé à la Performance



Plus de revenus, nouveaux leviers

Le marketing à la performance repose sur la rémunération basée sur l'action de l'éditeur, mais selon la norme du marché, le dernier clic remporte la commission par défaut. Jusqu'à aujourd'hui.

Dans la chaîne d'affiliation, l'attribution de commissions à plusieurs points de contact crée des opportunités révolutionnaires d'exposition de marque et chaque éditeur impliqué est éligible à la commission. Les éditeurs sont incités à inclure des promotions importantes à toutes les étapes de l'achat, ce qui augmente la visibilité de la marque. Cela permet aux annonceurs d'accéder à un tout nouveau groupe de consommateurs tout en optimisant les dépenses marketing.

Les budgets marketing sont souvent assignés à l'emailing, le search, les réseaux sociaux ou autres. Cependant, leur inconvénient est l'incapacité de rémunérer par conversion – performance réelle. Il est temps de redéfinir l'allocation budgétaire et d'investir dans une véritable publicité basée à la performance.

Accédez à plus de leviers, optimisez les dépenses budgétaires et vos revenus.

Tout éditeur à portée de main

Obtenir une marque promue par les plus grands éditeurs du monde sans frais fixes ou CPM. C'est le rêve de tous les e-commerçants, rendu possible par l'attribution.

Les agences s'efforcent d'obtenir des résultats optimaux par visiteur et pour eux l'attribution répond à leur besoin de générer des revenus.

Les impressions ou les campagnes post-view peuvent être soigneusement intégrées aux modèles de commission, qui donnent la solution à leur eCPM. Cela permet à ces affiliés de consacrer de l'espace médiatique pour ces campagnes attrayantes.

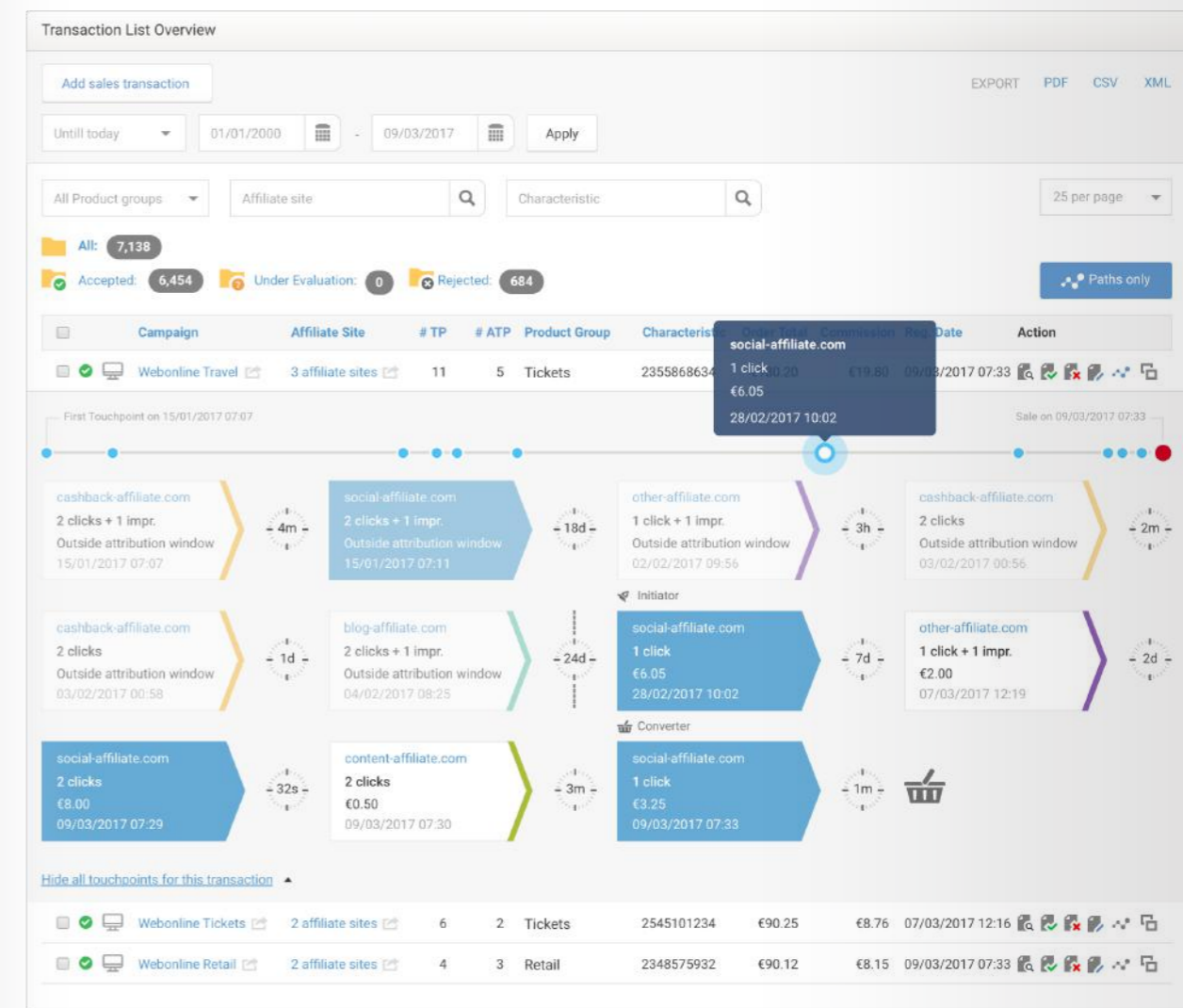
Les éditeurs gagnent leurs commissions alors que les annonceurs rémunèrent en fonction des performances – lorsque les transactions sont terminées. Cela ouvre des portes pour une coopération renouvelée avec les plus grands éditeurs qui jusqu'à aujourd'hui n'ont travaillé que sur des modèles CPM, CPC ou frais fixes.

Pour chaque éditeur, de toute taille, l'attribution est la réponse à la "concurrence du dernier clic". C'est l'avenir du marketing à la performance.

Inclure une variété de leviers

Simplifiez la déduplication en adoptant l'attribution. Chaque point de contact dans le chemin de conversion a sa valeur, il devrait donc être possible d'attribuer des fractions de commission et de rémunérer chaque levier.

Obtenez des informations précieuses sur la façon dont plusieurs canaux interagissent dans le parcours du client. Valorisez les efforts de promotion de l'éditeur et attribuez-lui sa part de commission équitable.

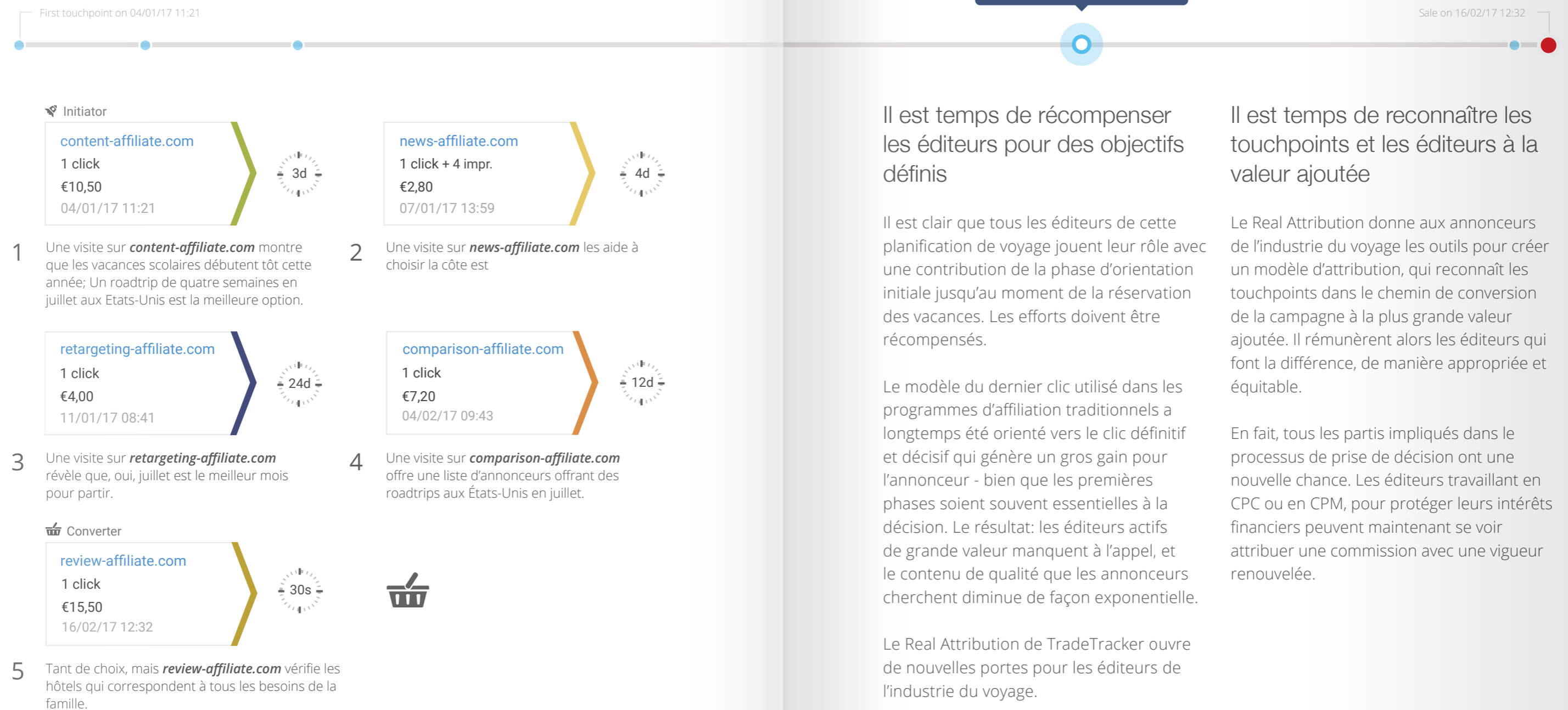


Real Attribution with the most intuitive interface





Prenez un scénario typique de planification de vacances familiales:
Grand voyage ou deux petites vacances?
Ski ou city trip? Ah, les décisions...



comparison-affiliate.com
1 click
€7,20
04/02/17 09:43

Il est temps de récompenser les éditeurs pour des objectifs définis

Il est clair que tous les éditeurs de cette planification de voyage jouent leur rôle avec une contribution de la phase d'orientation initiale jusqu'au moment de la réservation des vacances. Les efforts doivent être récompensés.

Le modèle du dernier clic utilisé dans les programmes d'affiliation traditionnels a longtemps été orienté vers le clic définitif et décisif qui génère un gros gain pour l'annonceur - bien que les premières phases soient souvent essentielles à la décision. Le résultat: les éditeurs actifs de grande valeur manquent à l'appel, et le contenu de qualité que les annonceurs cherchent diminue de façon exponentielle.

Le Real Attribution de TradeTracker ouvre de nouvelles portes pour les éditeurs de l'industrie du voyage.

Il est temps de reconnaître les touchpoints et les éditeurs à la valeur ajoutée

Le Real Attribution donne aux annonceurs de l'industrie du voyage les outils pour créer un modèle d'attribution, qui reconnaît les touchpoints dans le chemin de conversion de la campagne à la plus grande valeur ajoutée. Il rémunère alors les éditeurs qui font la différence, de manière appropriée et équitable.

En fait, tous les partis impliqués dans le processus de prise de décision ont une nouvelle chance. Les éditeurs travaillant en CPC ou en CPM, pour protéger leurs intérêts financiers peuvent maintenant se voir attribuer une commission avec une vigueur renouvelée.



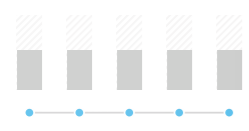
Modèles D'attribution Axés sur la Valeur



Le renouveau des campagnes à la performance de l'industrie du voyage

TradeTracker a défini les trois modèles d'attribution qui améliorent les campagnes à la performance de l'industrie du voyage. Le passage des modèles au dernier clic aux modèles axés sur la valeur offre intégrité, résultats et récompenses - et ouvre de nouvelles portes.

Linéaire



La commission est divisée également à tous les touchpoints, élevant

l'eCPC pour inspirer les sites de contenu axés sur la destination de plus de 85%. Les éditeurs saisissent rapidement l'attention des consommateurs et les dirigent selon leurs demandes tout au long du processus décisionnel. Du petit contenu lié aux voyages aux grands comparateurs, les performances sont en hausse.

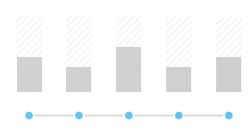
Time-Decay



Ce modèle récompense les éditeurs plus favorablement si leurs

points de contact sont plus proches de la conversion et constituent toujours le modèle le plus approprié pour les annonceurs de voyages voulant mettre l'accent sur des produits moins diversifiés et plus sensibles aux prix, comme les vols et les hôtels. Il fournit la plus grande valeur ajoutée aux annonceurs avec une large gamme de produits.


Personnalisé



Les annonceurs aux prix concurrentiels obtiennent des résultats remarquables lorsqu'ils privilégient les sites de bons plans comme pour notre modèle Linéaire. Les annonceurs de destinations long-courriers performant avec un modèle basé sur la position lorsqu'ils combinent un poids accru pour les blogueurs, les sites de contenu et lorsque les sites d'avis se voient attribuer une plus grande rémunération, les campagnes d'hôtels ont vu augmenter leurs nombres de transactions.


Autres modèles utiles

Dernier touchpoint



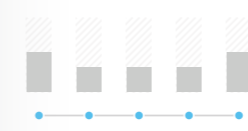
Le dernier touchpoint traditionnel remporte tout. Il personnalisable en utilisant des exceptions pour des sites spécifiques.

Premier touchpoint



Vice versa: le premier touchpoint remporte tout. Très utile lorsque vous souhaitez vous concentrer sur l'obtention de plus de trafic. Une excellente stratégie pour les marchands avec une valeur de marque émergente.

Basé sur la position



Les affiliés de la finance sont récompensés selon un plan 40-20-40, de sorte que les premiers éditeurs impliqués reçoivent une part plus importante. La performance de tous les types de sites affiliés augmente - la preuve que le modèle du dernier clic crée un vide que les annonceurs ne peuvent pas exploiter.

Exception à la règle

Chaque modèle d'attribution a la possibilité d'ajouter des exceptions à la règle. Vous souhaitez toujours accorder à certains éditeurs ou types de sites une part fixe de la commission? Il suffit d'ajouter une exception pour ces éditeurs sans perdre de transparence.



Comment Démarrer?



1 Définissez vos objectifs et votre modèle

Définissez d'abord vos objectifs. L'image de marque est-elle un aspect principal de votre stratégie d'affiliation? Ajoutez du poids aux touchpoints initiatifs de votre conversion. Est-ce que vous mettez l'accent sur l'obtention de plus de trafic? Augmentez l'importance relative des éditeurs qui appartiennent à cette catégorie en augmentant leur pondération dans le modèle d'attribution. En travaillant avec votre account manager, vous pouvez définir le modèle d'attribution qui correspond parfaitement à vos objectifs.

2 Communiquez avec vos éditeurs

Lorsque votre modèle est défini et prêt, assurez-vous que vos éditeurs sont au courant. Ceux que vous jugez importants verront un ROI croissant rapidement – donc assurez-vous qu'ils sont prêts à donner à votre campagne les meilleures chances de réussite. En utilisant les rapports de TradeTracker, vous pouvez projeter l'impact de votre nouveau modèle; Vos projections peuvent ensuite être utilisées pour cibler des affiliées spécifiques en démontrant l'augmentation des revenus que leur modèle d'attribution leur apportera.

3 Optimisez vos campagnes

L'interface et les rapports de TradeTracker vous montreront exactement comment le nouveau modèle d'attribution transforme les rôles de vos différents éditeurs et comment leurs gains supplémentaires augmentent les résultats de la campagne. TradeTracker vous permet d'améliorer votre modèle d'attribution avec de nouveaux éléments, tels que l'installation d'un composant CPC ou CPM pour les éditeurs sélectionnés.

Prêt à rejoindre la révolution?

Avez-vous besoin de prendre le contrôle de vos performances marketing? Voulez-vous optimiser les résultats des affiliés dans le processus d'achat et les utiliser pour mesurer et évaluer la valeur des points de contact? Voulez-vous une affiliation cristalline enrichissante du premier au dernier clic? L'attente est terminée.

Visitez www.real-attribution.com aujourd'hui.

Real Attribution de TradeTracker.
C'est l'heure. La récompense est enfin là.

Contactez-nous dès aujourd'hui

TradeTracker France
Euratechnologies, 165 Avenue de
Bretagne
59000 Lille
France

+33 (0)3 66 72 23 96
attribution@tradetracker.com



