

TUNE + ZAFUL

Lomeway借助 TUNE提高了 600%的投资回报率

数据



5.43%

的转化率上升



600%

的投资回报率增加



15%

的欺诈和低质量流量下降

公司简介

中国电商企业环球易购旗下的Lomeway拥有多家成功的在线零售网站，包括 Zaful、Rosegal 和 GEARBEST。Lomeway 管理着逾20万的商品品项，每日卖出超10万件商品，月平均销售额高达40万美元。该公司的服务遍布全球，消费者分布在北美、欧洲、中东和其他地区。

挑战

为了实现远大的收益目标，Lomeway 计划通过渠道推广来拓展业务版图。但是，由于技术上的限制，造成和渠道对接上耗时且困难，有限的参数和自行开发的追踪技术无法满足海外渠道的需求，也无法精确地知晓购买活动究竟是由哪个渠道所贡献的。既无透明度，也无法协调广告收入，更别提和各个渠道建立信赖了。缺乏实时数据的情况下，Lomeway 很难优化广告支出，还影响到了和渠道的长期合作关系。

如果无法准确地追踪在线订单的渠道贡献，Lomeway 在维持跟渠道的合作关系上就束手无策。Lomeway的首席营销官 Amy Tang 说，“因为我们的追踪平台无法满足渠道所需的各种追踪需求，我们失去了合作的机会。由于发展策略不起作用，在六个月的时间内，我们损失了近10万美元和四家知名渠道，以及在此期间可能带来的潜在收入。”

解决方案

对 Lomeway 而言，很明显他们首先需要解决渠道合作项目的低效问题。Lomeway 信赖的渠道之一向其推荐了 TUNE 后，他们再无需被原有的问题所困扰。TUNE 在渠道间拥有良好的口碑、强大的全球影响力、可靠的客户服务以及顶级的技术支持，Lomeway 很快便将平台投入使用。

使用 TUNE 经营 partner program 后，Lomeway 开始能够顺利地和新渠道对接并满足渠道的技术要求。TUNE 全面的追踪技术能够实时追踪和提升渠道绩效。Amy Tang 表示，“TUNE 为我们提供了 S2S 的追踪功能，这正是过去我们无法为渠道提供的功能。这些功能令我们的 partner program 更加可靠，并助我们成功地和更多的渠道合作。此外，HasOffers 还为我们提供了额外的技术和客户支持，令我们与渠道的沟通更加高效顺畅。”



“作为一家零售公司，渠道管理不是我们的专长。能够借助一流的 HasOffers 平台来实现渠道合作目标，真的是太棒了。TUNE 的能力超出了我们的预期，我们在短时间内就取得了极为理想的绩效。在 TUNE 的助力下，我相信我们的渠道合作项目 (partner program) 将越做越好。”

AMY TANG, 首席营销官

效果

Lomeway 有了 TUNE 为其解决技术难题，终于可以借着 partner program 提升网站收益，拓展全球业务。Lomeway 感谢 TUNE 强大的业内口碑为其吸引并建立了更多的渠道合作关系，同时也为网站带来了更多优质流量。不仅如此，他们还能实时查看渠道带来的客户活动，使他们能够按数据将绩效计入于不同渠道。

与 TUNE 合作以来，Lomeway 的渠道合作项目有了极大的提升。事实上，Lomeway 方估计，相比在 TUNE 上的投资，他们已经实现了惊人的投资回报，高达 600%。他们还发现欺诈和低质量流量减少了 15%——这是他们与渠道改善合作关系的副产品。除此之外，Lomeway 的转化率提高了 5.4%，收益和点击率也提高了 2%。

“TUNE 的强大口碑令我们成功落地更多的渠道合作伙伴，提高了合作满意度，让我们更有实力与渠道保持长期合作关系。TUNE 还提供了强大的本地化技术支持，推荐了高价值的渠道公司，所以我们能够快马加鞭地发展渠道合作。我们对未来的渠道合作发展充满信心。”

MARS YANG, 渠道营销经理