



SamBoat

ÉTUDE DE CAS

Internaliser son programme d'affiliation tout en diversifiant ses sources d'acquisition

N°1 de la Location de Bateaux de particuliers et de professionnels

La mission de Samboat : démocratiser la plaisance, du novice au skipper confirmé, n'importe qui, doit pouvoir trouver le bateau qui lui correspond.

Leader de la location de bateaux en ligne, SAMBOAT s'engage sur 4 engagements : démocratiser le nautisme, permettre au plus grand nombre de s'évader, digitaliser le monde de la plaisance et sensibiliser les capitaines à l'impact écologique que peut avoir une sortie en bateau sur l'écosystème maritime.



DÉFI : DIVERSIFIER LES CANAUX D'ACQUISITION ONLINE

Créer et développer un réseau de partenaires affinitaires, en toute autonomie pour SamBoat, piloté en interne par les équipes Pays, afin d'offrir à la marque un réel avantage concurrentiel et une visibilité unique



OBJECTIFS :

Diminuer significativement la dépendance de la marque aux SERP (Search Engine Result Page), soit référencement naturel (SEO) et payant (SEA) et plus particulièrement aux campagnes d'acquisition SEA de Google Ads

STRATÉGIE DÉPLOYÉE :



- ★ Création d'un programme pour chaque marché européen de la marque afin de constituer un réseau de partenaires, par marché
- ★ Challenge des rémunérations établies aux frais fixes, des grands acteurs du marché du Voyage afin de les conduire vers une rémunération au CPA beaucoup plus rentable pour eux
- ★ Mise à disposition d'un flux listant les bateaux afin que les annonces soient affichées automatiquement sur l'ensemble des sites partenaires (+ 500 % de CTR)
- ★ Négociation de partenariats sur le long terme afin de créer une relation Win-Win
- ★ Mise en place d'un double tracking des leviers d'acquisition pour affiner la compréhension de l'apport des différents leviers et adapter le ciblage des campagnes



RÉSULTATS



Plus de **250 affiliés actifs** recrutés en moins de 2 ans



L'affiliation Haut de Tunnel représente **5 % du CA** en moins de 2 ans



+20 % de trafic en 2021 via l'Affiliation



+500 articles Référents Samboat

*Performances de l'année 2021



Damien DELBREL
Head of Marketing
@SamBoat



Très vite l'affiliation est devenu une évidence voire même un exemple de réussite pour l'équipe marketing. Il n'y a pas de secret pour animer au mieux un programme : un modèle de rémunération adapté à chacun et une relation humaine forte !

Je recommande vivement Affilae pour :

- Son positionnement prix ultra compétitif
- La qualité techniques de la plateforme - très en avance sur son temps, Affilae se porte aujourd'hui comme un dictateur de tendance et non un suiveur
- La simplicité d'utilisation, j'ai formé toutes mes équipes à gérer leur programme pour leur pays
- Son réseau d'affiliés spécialisé sur le TRAVEL
- Le système de partage de commission et de gestion de poids avantageux pour la déduplication des ventes



Alexandre DOS SANTOS
CEO
@Affilae



Nous sommes ravis de compter parmi nos clients Samboat, depuis plusieurs années déjà, Damien a réussi la prouesse de construire un programme d'affiliation modèle, homogène et naturellement ancré vers le Content to Commerce.

Une force qui pousse Samboat en top de nos programmes travel.

Le meilleur conseil que nous puissions recommander à tous, c'est bien sûr un recrutement de partenaires dynamiques, en fil rouge, tout au long de la vie du programme et en amont des périodes fortes... mais aussi et surtout un réseau affiliés actif et animé pour des performances soutenues récurrentes. Le recurring business, un graal à portée de main !



A PROPOS D'AFFILAE

Affilae est une plateforme d'affiliation nouvelle génération qui aide les marques à atteindre leurs objectifs en acquisition, rétention de nouveaux clients et plus largement sur des stratégies multicanales. Nous construisons, développons vos réseaux de prescripteurs influenceurs et affiliés, en vous apportant des réponses marketing et technologiques adaptées à vos besoins.