



Business Case Catawiki

Grazie a una solida, proficua e stimolante collaborazione con TradeTracker, Catawiki anche in Italia è riuscita a confermarsi leader nel settore delle aste online.

Introduzione

Catawiki è stata fondata nel 2008 come sito web per collezionisti, sul quale gestire le proprie collezioni; anche i visitatori potevano aggiungere nuovi oggetti al catalogo esistente (da qui il nome derivato da “catalogo” e “wiki”). Nel 2011 Catawiki cominciò a organizzare aste settimanali per varie tipologie di oggetti, fra cui arte, antiquariato, auto d’epoca, orologi, gioielli, moda, libri e francobolli. Oggi con oltre 300 aste settimanali in 80 categorie e 12 milioni di visitatori internazionali al mese, Catawiki è il sito top per la compravendita di oggetti speciali che non possono facilmente essere trovati nei negozi.

Collaborazione TradeTracker

Catawiki parte con TradeTracker alla fine del 2016 e sin da subito questa collaborazione si rivela di grande successo. TradeTracker sin da subito ha aiutato Catawiki nello sviluppo di una strategia che ha coinvolto le attività proprie di un network di affiliazione: emailing, offerte e promozioni esclusive sempre aggiornate, la disponibilità di un variegato catalogo di offerte e un’attività display dinamica e volta alla targhettizzazione del traffico sul sito. Il network è stato inoltre in grado di reclutare per il programma top publisher di settore e di istituire con questi collaborazioni su misura. La campagna ha ottenuto un riconoscimento eccezionale all’interno del network e i risultati crescono mese dopo mese. Per il 2018 Catawiki e Tradetracker stanno lavorando per coinvolgere nel loro programma di affiliazione i più visitati siti verticali di settore, per la pubblicazione di articoli sponsorizzati, in modo da incrementare il traffico targhettizzato e con questo le registrazioni sul sito.



Settore
Shopping

Segmento
Art e Living

Caratteristiche

Dialogo costante tra il cliente e gli affiliati. Disponibilità aggiornata di offerte, promozioni e payout premium. Apertura verso tutti i canali del digital marketing.

Risultati

Aumento considerevole delle visite e del traffico sul sito Italiano e crescita vertiginosa delle registrazioni.

“TradeTracker ci ha dato l’opportunità di raggiungere un pubblico più ampio in Italia. La possibilità di utilizzare il loro network è stata molto preziosa per la nostra azienda.”

- Thomas van Leeuwen,
Partnerships Marketeer,
Catawiki

