



Case Study

Kasa Stefczyka

O firmie

Spółdzielcza Kasa Oszczędnościowo-Kredytowa, w skrócie SKOK, to grupa ludzi, których łączy miejsce pracy lub przynależność do tego samego stowarzyszenia społecznego bądź zawodowego. Ludzie ci zostają członkami SKOK-u, aby oszczędzać i pożyczać sobie nawzajem pieniądze. Marka Kasa Stefczyka miała swój początek u schyłku XIX wieku gdzie ideę finansowej samopomocy rozwinął i wcielił w życie dr Franciszek Stefczyk - patron Spółdzielczej Kasy Oszczędnościowo-Kredytowej.

Współpraca z TradeTracker

Współpraca Klienta z TradeTracker Poland trwa już kilka lat, a główny nacisk położony jest na generowanie sprzedaży produktów z kategorii pożyczki gotówkowe.

Głównym celem kampanii jest dostarczenie odpowiedniego wolumenu sprzedaży pożyczek przy jednoczesnym zachowaniu kosztu jej pozyskania. Zadaniem TradeTracker jest nie tylko generowanie leadów kontaktowych do call center, ale przede wszystkim ich optymalizowanie pod kątem konwersji i wartości generowanych przez nich kredytów. Dodatkowo utrzymanie stałego wolumenu leadów dostarczanych przez wydawców (równomiernie rozłożonych w skali tygodnia) pozwala na szybką reakcję zespołu obsługi klienta i maksymalizuje jakość procesu obsługi pozyskanych kontaktów.

Dzięki bieżącej weryfikacji jakości wygenerowanego ruchu i łączeniu wyników raportowanych w panelu TradeTracker i CRM klienta możliwy jest regularny rozwój programu, bez utraty jakości pozyskanych transakcji. Dodatkowo weryfikowanie nowych narzędzi i kanałów oraz stały kontakt sieci z wydawcami umożliwia wypracowanie najlepszych rozwiązań. W kampanii po okresie testowym na stałe pozostają wydawcy, którzy dostarczają umowy kredytowe po akceptowalnym koszcie.

Jesteśmy zespołem zorientowanych na cel pasjonatów afiliacji, oddanych performance marketingowi i zawsze chętnych do optymalizacji kampanii. Przekonaj się, zarejestruj się w sieci TradeTracker i zacznij z nami zarabiać!



Branża

Finanse

Kategoria:

Pożyczka Gotówkowa

Unikalne wyróżniki:

Długofalowe realizowanie celów kampanii dotyczących zarówno wolumenu dostarczanych leadów, jak i utrzymania kosztu pozyskania kredytu wyrażone jako % jego wartości.

Wyniki:

W wyniku bieżącej optymalizacji procesu generowania sprzedaży obniżone zostały w skali roku zarówno koszty wniosku o 30%, jak i koszt pożyczki o 35%.

“Bardzo wysoko oceniam jakość współpracy z zespołem TradeTracker w zakresie prowadzenia kampanii w Internecie w kanale afiliacyjnym. Szczególnie wysoko doceniam zaangażowanie w optymalizację kosztów i efektywności prowadzonej kampanii.”

– Jan Andrzejewski, Specjalista ds. eBiznesu Premium Management – Towarzystwo Zarządzające SKOK sp. z o.o. S.K.A.,

T +48 22 5433 099
E info.pl@tradetracker.com
W www.tradetracker.com

