

LINKWISE

Όταν το Performance Marketing «κάνει θαύματα»

Ειδικεύεται στο Performance Marketing και θέτει ως στόχο να ταυτιστεί στη συνείδηση των διαφημιζόμενων με τα μετρήσιμα αποτελέσματα online. Είναι η Linkwise και, με όπλο την τεχνογνωσία και τη διάθεση για καινοτομία, αλλάζει τα δεδομένα στην εγχώρια πραγματικότητα.

Είναι όλοι τους νεαροί σε ηλικία και αυτό καθιστά την περίπτωση τους ακόμα πιο ενδιαφέρουσα.

ΤΟΥ
ΕΠΑΜΕΙΝΩΝΔΑ
ΤΣΑΚΑΛΟΥ

Οι Γιώργος Συμεωνίδης, Γιώργος Σωτηρόπουλος και Κατερίνα Καραγιάννη, περί ων ο λόγος, απαρτίζουν την ηγετική τριάδα της Linkwise, ενός agency το οποίο, όπως τονίζουν, «έφερε ουσιαστικά το Performance Marketing στην Ελλάδα». Το Marketing Week τους συνάντησε και συνομίλησε μαζί τους, μεταξύ άλλων, για την ελκυστική πρόταση του Affiliate Marketing, για τη φιλοσοφία της Linkwise που τη βοηθά να ξεχωρίζει στην ανταγωνιστική αγορά του SEM, για το Google Adwords και για τους στόχους τους.

Marketing Week: As αρχίσουμε με τις απαραίτητες συστάσεις. Ποιες είναι οι βασικές δραστηριότητες της Linkwise και σε ποιους απευθύνεται;

Γιώργος Συμεωνίδης: Η Linkwise αποτελεί το πρώτο γνήσιο Performance Marketing agency στην Ελλάδα. Μέσω των 2 βασικών της δραστηριοτήτων, του Affiliate Marketing και του Search Engine Marketing, εισήγαγε στην online διαφημιστική αγορά την έννοια της πληρωμής με βάση το αποτέλεσμα (performance based fees). Απευθύνεται σε οποιαδήποτε εταιρεία διαθέτει ιστοσελίδα και θέλει να πουλήσει άμεσα ή έμμεσα μέσα από αυτήν, ή απλά να αυξήσει τους εγγεγραμμένους χρήστες της με το ελάχιστο οικονομικό ρίσκο.

Αποτελείτε τη μοναδική ελληνική εταιρεία που προσφέρει τη δυνατότητα για αξιοποίηση του Affiliate Marketing. Τι εστί, λοιπόν, Affiliate Marketing και ποιο είναι το πλεονέκτημά του σε σχέση με άλλες μορφές διαφήμισης;

Γιώργος Σωτηρόπουλος: Το Affiliate Marketing -στα ελληνικά θα το λέγαμε Πρόγραμμα Συνεργασίας- είναι το γνησιότερο «παιδί» του Performance Marketing. Και αυτό γιατί στηρίζεται αποκλειστικά στο μοντέλο Cost per Action, δηλαδή την πληρωμή με βάση το αποτέλεσμα. Ο διαφημιζόμενος αποφασίζει το ποσό ή το ποσοστό που θέλει να πληρώσει για κάποια ενέργεια που επιδιώκει στην ιστοσελίδα του (π.χ. πώληση ή εγγραφή χρήστη) και η Linkwise, μέσω του δικτύου των συνεργατών της, αναλαμβάνει την προώθηση του διαφημιζόμενου, χρεώνοντάς τον μόνο για τις ενέργειες που πραγματοποιούνται. Μέσω του Linkwise Affiliate Network παρέχεται όλη η απαραίτητη τεχνολογία για την καταγραφή των πωλήσεων, καθώς και η διαχείριση των πληρωμών προς τους συνεργάτες. Έτσι, με ένα point of contact και μηδενικό οικονομικό ρίσκο, ο διαφημιζόμενος ανοίγει άμεσα ένα νέο κανάλι online επικοινωνίας και πωλήσεων.

Με δεδομένο ότι το Performance Marketing στο οποίο ειδικεύεστε υποσχεται χειροπιαστά αποτελέσματα με μικρό οικονομικό ρίσκο, εκτιμάτε ότι είναι πια θέμα χρόνου μέχρι να διαδοθεί αυτό και στη χώρα μας;

Κατερίνα Καραγιάννη: Το Affiliate Marketing, αλλά και το Performance Marketing γενικότερα, αποτελούν εδώ και πάνω από μια δεκαετία ένα πολύ σημαντικό μέσο προβολής για τους διαφημιζόμενους στο εξωτερικό. Στην Ελλάδα είναι αλήθεια πως μέχρι στιγμής τα συγκεκριμένα κανάλια δεν έχουν αναπτυχθεί ιδιαίτερα, πλέον όμως έχουν ωριμάσει οι συνθήκες στην αγορά για να γίνει αυτό.

Η αύξηση του ανταγωνισμού στην ελληνική online αγορά από τη μία και η οικονομική κρίση από την άλλη, έχουν στρέψει τους διαφημιζόμενους σε αναζήτηση διαφημιστικών λύσεων με μικρότερο οικονομικό ρίσκο και χειροπιαστά αποτελέσματα. Όπως έχει συμβεί και με όλα τα υπόλοιπα online trends (διαφημιστικά και μη), είμαστε πεπεισμένοι πως και σε ότι αφορά το Performance Marketing η Ελλάδα θα ακολουθήσει τα παραδείγματα του εξωτερικού.

Για τους έλληνες διαφημιζόμενους, η συγκεκριμένη χρονική συγκυρία είναι μια ευκαιρία να μπουν νωρίς στο «παι-

«Η συγκεκριμένη χρονική συγκυρία αποτελεί ευκαιρία για τους έλληνες διαφημιζόμενους να μπουν νωρίς στο «παιχνίδι» του Performance Marketing και να αποκτήσουν σημαντικά οφέλη».



Από αριστερά: Γ. Συμεωνίδης, Κ. Καραγιάννη, Γ. Σωτηρόπουλος

Who is who

Γιώργος Συμεωνίδης, Managing Director

Αν και ξεκίνησε ως προγραμματιστής, τελικά τον κέρδισε η διαφήμιση. Στο παρελθόν εργάστηκε στη Μ. Βρετανία και πιο συγκεκριμένα στη ΜΒΙ, το interactive department του ομίλου Starcom - MediaVest. Ήταν υπεύθυνος για πελάτες με συνολικό ετήσιο spend πάνω από 1 εκ. Ευρώ, όπως οι Holland & Barrett και NEXT, και είναι πιστοποιημένος Google Adwords Qualified Individual από το 2007.

Γιώργος Σωτηρόπουλος, Client Services Director

Η εξωστρέφεια του χαρακτήρα του αντικατοπτρίζεται απόλυτα στην επαγγελματική του πορεία, καθώς έχει περάσει από τα Client Departments των δύο εκ των μεγαλύτερων διαφημιστικών εταιρειών στην Ελλάδα, της UpSet! και της Spot JWT. Έχει υπάρξει υπεύθυνος για μεγάλα accounts, όπως αυτά της Vodafone, της Eurobank, του «Πάμε Στοίχημα» και του Alpha TV, κάτι που του προσέφερε τα κατάλληλα εφόδια για να φροντίζει τις ανάγκες πελατών κάθε μεγέθους.

Κατερίνα Καραγιάννη, Affiliate Director

Έχει εκτεταμένη εμπειρία στο χώρο των Media και του Μάρκετινγκ αφού έχει περάσει, μεταξύ άλλων, από την GCap Media plc (νυν Global), το μεγαλύτερο radio group της Μ. Βρετανίας καθώς και τις Athens Olympic Broadcasting και Beijing Olympic Broadcasting. Η εμπειρία της στο Online Marketing χτίστηκε μέσα από ένα portfolio από affiliate sites που δημιούργησε, ενώ το ηλεκτρονικό κατάστημα Days4u.gr -όπου είναι ακόμα Managing Partner- αποτελεί επίσης δικό της project.

χνίδι» και να αποκτήσουν σημαντικά οφέλη, αλλά και την εμπειρία του early adopter.

Ποιες είναι μερικές από τις εταιρείες με τις οποίες συνεργαστήκατε προσφάτως;

Γ. Σωτ: Το Linkwise Affiliate Network εξυπηρετεί αυτήν τη στιγμή 19 διαφημιζόμενους, με τον αριθμό αυτό να αυξάνεται συνεχώς. Ενδεικτικά, διατηρούμε πολύ πετυχημένες συνεργασίες με την Travelplanet24, τη La Redoute, τη Ricardo, το Melina May και πολλούς άλλους.

Αναφερθήκατε νωρίτερα στο Search Engine Marketing. Ποια ξεχωρίζετε ως τα μεγάλα οφέλη που προσφέρει το SEM σε κάθε διαφημιζόμενο που αποφασίζει να επενδύσει σε αυτό;

Γ. Συμ: Το Search Marketing συνδυάζει από τη φύση του δύο μεγάλα πλεονεκτήματα. Το ένα είναι το γεγονός ότι μία διαφήμιση εμφανίζεται στο χρήστη μόνο όταν εκείνος πραγματοποιήσει αναζήτηση για κάποιο keyword το οποίο έχει ορίσει ο διαφημιζόμενος ως σχετικό με τη διαφήμισή του. Προσφέρει, λοιπόν, τη δυνατότητα για στοχευμένη διαφήμιση. Το άλλο πλεονέκτημα είναι φυσικά το pay-per click μοντέλο πληρωμής, το οποίο επιτρέπει στο διαφημιζόμενο να πληρώνει μόνο για τους επισκέπτες που κάνουν κλικ στη διαφήμισή του. Τέλος, μία σειρά από εξίσου σημαντικά πλεονεκτήματα, τα οποία μεγιστοποιούν τις πιθανότητες επιτυχίας μιας Search Marketing καμπάνιας, είναι η ταχύτητα, το ελεγχόμενο κόστος και η γεωγραφική στόχευση.

Πάντως, ο ανταγωνισμός είναι σαφώς μεγαλύτερος στην αγορά του SEM. Τι είναι αυτό που θεωρείτε ότι σας διαφοροποιεί από τις υπόλοιπες εταιρείες του χώρου;

Γ. Συμ: Αν και όντως υπάρχει πλέον μεγάλος και σοβαρός ανταγωνισμός στη συγκεκριμένη αγορά, θεωρούμε πως η Linkwise καταφέρνει να διαφοροποιηθεί σε δύο σημαντικά σημεία. Πρώτον, τη φιλοσοφία του Performance Marketing που διακατέχει όλες μας τις υπηρεσίες και άρα το Search Engine Marketing. Αυτό μεταφράζεται σε μηδενικά start-up ή άλλα σταθερά κόστη αλλά και εβδομαδιαίο reporting σε βάθος keyword, συνοδευόμενο πάντα από στοιχεία πωλήσεων, κόστους ανά πώληση, ROI κ.λπ. Το δεύτερο σημείο που μας διαχωρίζει είναι η μεγάλη εμπειρία >

Το παράδειγμα της Travelplanet24 Πωλήσεις που «απογειώθηκαν»

Η Travelplanet24 αποτελεί μία από τις εταιρείες που στράφηκε στη Linkwise και τη λύση του Affiliate Marketing. Όσο για τα οφέλη που αποκόμισε, αυτά αποδεικνύονται πολύ σημαντικά. Και αυτό γιατί μόνο το μήνα Μάρτιο...

- ❖ ...το Travelplanet24.com προβλήθηκε σε 114 sites τα οποία ανήκουν στο δίκτυο της Linkwise.
- ❖ ...προσέλκυσε μέσω αυτών περισσότερους από 25.000 μοναδικούς επισκέπτες.
- ❖ ...οι κρατήσεις που ήρθαν μέσα από το Linkwise Affiliate Network ξεπέρασαν τις 110.000 ευρώ.

Ποια είναι, λοιπόν, η ετυμολογία του πελάτη; Όπως αναφέρει ο Marko Brinkmann, Chief Marketing Officer του Travelplanet24.com, «η Linkwise αποτελεί ένα πολύ σημαντικό συνεργάτη μας στο Performance Marketing, το οποίο για εμάς είναι βασικό κομμάτι του marketing plan. Είμαστε πολύ ικανοποιημένοι από τη συνεργασία μας με τη Linkwise, τη δουλειά που κάνει για την affiliate καμπάνια μας και τα αποτελέσματα που φέρνει. Είμαστε βέβαιοι πως η επιτυχημένη συνεργασία μας θα συνεχιστεί και για τα επόμενα χρόνια».

Η περίπτωση του Τοκοτούκαν.gr Η συμβολή του ειδικού

Το Τοκοτούκαν.gr διαφημιζόταν ήδη στο Google, όταν έσπευσε να ζητήσει τη βοήθεια της Linkwise προκειμένου να αξιοποιήσει περισσότερο το Search Engine Marketing. Ιδού ποιες ήταν οι «επιδόσεις» του site το φετινό Μάρτιο σε σχέση με αυτόν του 2009 όταν και «έτρεξε» για τελευταία φορά η δική τους καμπάνια:

- ❖ Τα clicks αυξήθηκαν κατά 4,83 φορές.
- ❖ Το μέσο cost-per-click μειώθηκε από τα 0,18 ευρώ στα 0,09 ευρώ.
- ❖ Η σχετικότητα του targeting αυξήθηκε παρά τη διεύρυνση της καμπάνιας. Έτσι, το click-through-rate έφτασε από το 2,70% στο 4,04%.
- ❖ Οι επισκέπτες πλήθυναν κατά 4,83 φορές, μολοντί το κόστος ήταν μόλις το διπλάσιο.
- ❖ Η Linkwise ολοποίησε Usability Evaluation Report 46 σελίδων, μέσω του οποίου πρότεινε στον πελάτη αλλαγές ώστε να γίνει το site πιο εύχρηστο και να αυξηθεί το conversion rate. Πράγματι, χάρη στη βελτίωση της στόχευσης μέσω της SEM καμπάνιας και των αλλαγών που πραγματοποιήθηκαν, το συνολικό conversion του site τετραπλασιάστηκε.
- ❖ Εν τέλει, το κόστος για κάθε παραγγελία μειώθηκε κατά 8 φορές.



«Αν και επικεντρωνόμαστε στο Performance Marketing και την εξάπλωσή του στην ελληνική αγορά, παρακολουθούμε συνεχώς τις εξελίξεις, τις καινοτομίες και τις αλλαγές που αυτές φέρνουν στο διαφημιστικό τοπίο».

των στελεχών μας από την προϋπηρεσία τους στη Μ. Βρετανία και από καμπάνιες διαφημιζομένων, το μέγεθος των οποίων απλά δεν υπάρχει στην ελληνική αγορά.

Στη συνθέστερή τους μορφή, τα διαφημιστικά μηνύματα στις μηχανές αναζήτησης δεν είναι τίποτα περισσότερο από ένα λιτό κείμενο. Τι θα απαντούσατε σε όσους εκτιμούν ότι, για παράδειγμα στην περίπτωση του Google Adwords, δεν χρειάζονται συμβουλευτικές υπηρεσίες;

Γ. Συμ: Όσο πιο απλό είναι αυτό που έχεις να κάνεις, τόσο πιο δύσκολο είναι να ξεχωρίσεις σε αυτό. Αν δεχτούμε πως τα απολύτως απαραίτητα βήματα για τη δημιουργία μιας καμπάνιας Google Adwords είναι πολύ απλά -αυτή είναι η πραγματικότητα άλλωστε- γίνεται φανερό πως πρέπει να μπορούμε σε μεγάλο βάθος και λεπτομέρεια για να πάρουμε το καλύτερο δυνατό αποτέλεσμα. Γιατί, σε τελική ανάλυση, αυτό που μετράει δεν είναι απλά να έχουμε παρουσία στο Google, αλλά η παρουσία αυτή να είναι καλύτερη και οικονομικότερη από αυτή των ανταγωνιστών μας. Για τις εταιρείες, λοιπόν, που ψάχνουν

το καλύτερο δυνατό αποτέλεσμα, η πιο σοφή επιλογή είναι να εμπιστευθούν ένα agency, όπως η Linkwise, το οποίο ειδικεύεται και διαθέτει μεγάλη εμπειρία στο συγκεκριμένο τομέα.

Είστε νέοι άνθρωποι με ιδέες και όνειρα. Ποια είναι η τάση στην αγορά της online Επικοινωνίας η οποία σας εξιτάρει περισσότερο και ποιος είναι ο επόμενος στόχος που θέτετε για τη Linkwise;

Κ.Κ: Αυτό που μας εξιτάρει περισσότερο στο χώρο του Internet γενικότερα είναι η τάση που έχει να γεννά συνεχώς νέες τάσεις! Αν και αυτή τη στιγμή επικεντρωνόμαστε στο Performance Marketing και την εξάπλωσή του στην ελληνική αγορά, παρακολουθούμε συνεχώς τις εξελίξεις, τις καινοτομίες και τις αλλαγές που αυτές φέρνουν στο διαφημιστικό τοπίο. Μετά την επιτυχημένη, δυναμική είσοδο της Linkwise στην ελληνική διαφημιστική αγορά, κύριος στόχος μας είναι η ταύτιση του brand μας με τα μετρήσιμα αποτελέσματα online. **MW**



Έχετε άποψη;
tsakalos@bousias.com