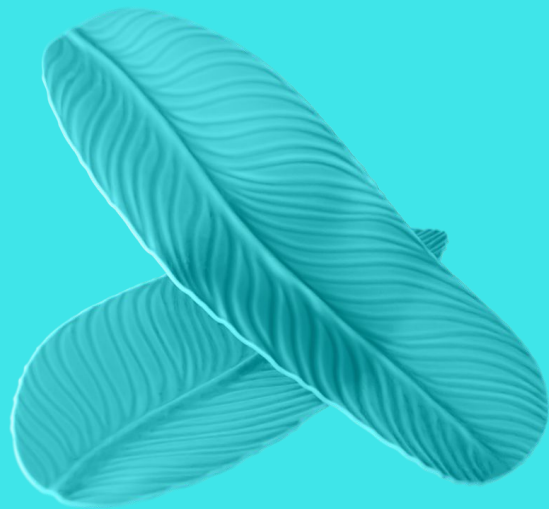


**MAGILLA**  
THE MADTECH COMPANY



# ATTRIBUZIONE E DEDUPLICA:

## IL SEGRETO PER MASSIMIZZARE I TUOI RISULTATI NELL'AFFILIATE MARKETING





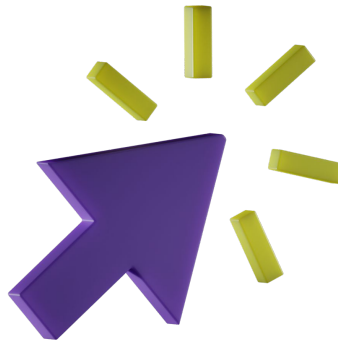
# DIFFICOLTÀ ATTRIBUZIONE

Le problematiche più comune che possono insorgere nella fase di attribuzione sono:

- **Rischio di pagare commissioni multiple**
- **Mancato riconoscimento di un'azione**

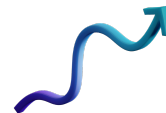
Conseguenze:

- Budget gravato da commissioni duplicate
- Rapporti tesi con i propri publisher cui non è stata riconosciuta l'azione.





# METODI DI ATTRIBUZIONE PIÙ COMUNI



Ecco alcuni metodi di attribuzione comunemente utilizzati:

## FIRST-CLICK

In questo modello, tutto il merito di una conversione viene attribuito al primo touchpoint o canale con cui il cliente ha interagito.

## LAST-CLICK

Questo modello è il più utilizzato e assegna tutto il merito di una conversione all'ultimo touchpoint o canale con cui il cliente ha interagito prima della conversione.

## LINEARE

Il modello di attribuzione lineare distribuisce equamente il merito di una conversione tra tutti i touchpoint e i canali coinvolti nel customer journey.

## TIME-DECAY

In questo modello, viene dato maggior credito ai touchpoint e ai canali più vicini al momento della conversione, mentre i touchpoint precedenti ricevono meno credito.

## POSITION-BASED

Il modello di attribuzione basato sulla posizione assegna una percentuale maggiore di credito al primo e all'ultimo touchpoint del customer journey, mentre il credito rimanente viene distribuito uniformemente tra gli altri touchpoint.



# SOLUZIONI

Qualunque sia il metodo di attribuzione selezionato è fondamentale coinvolgere l'implementazione di **tracciamenti avanzati** per identificare il percorso dell'utente.

Alcune **Best Practice** sono:

- L'utilizzo di **differenti metodi** di tracciamento e attribuzione
- Utilizzo di **tecnologie** e piattaforme **avanzate** che forniscano informazioni sul customer journey
- **Comunicazione** chiara e trasparente con i **publisher**



# CONTATTACI

---

per trovare **soluzioni MAdTech**  
e innescare la tua **digital transformation**:  
**info@magilla.company**

LINKEDIN

YOUTUBE

INSTAGRAM

TIKTOK





# GRAZIE

