

Affiliate Marketing

Einführung

Vernetzt zum Erfolg

Wie Affiliate Marketing hilft, mehr Geschäft zu generieren

Sie haben einen Online-Shop für hochmotorisierte Rasenmäher-Roboter auf die Beine gestellt. Nun wollen Sie gezielt Werbung machen, um die richtigen Kunden zu erreichen und den Verkauf anzustoßen. Aber wie? Szenenwechsel: Sie haben eine informative Website rund um Handwerk & Garten und wollen dazu passende Produkte auf Ihrer Website platzieren, weil Sie so mit Ihrer Website Umsatz generieren können. Doch wo findet man die richtigen Anbieter? Ein wichtiger Schlüssel zur erfolgreichen Online-Vermarktung heißt Affiliate Marketing. Professionelle Unterstützung bei Aufbau und Weiterentwicklung Ihrer Affiliate Marketing-Aktivitäten bieten Affiliate-Netzwerke. Ihre Vorteile: die richtigen Partner finden, performance-basierte Vergütungsmodelle nutzen und zusätzliches Geschäft generieren.

Online-Marketing: Drei Zweige, drei Ziele

Online Marketing	Display Advertising	SEO/SEM	Affiliate Marketing
Beispiel	Web.de	Google	Günstiger.de Gutscheinpony.de Stylefruits.de
Abrechnung	Cost per view	Cost per Click	Cost per sale/ Cost per lead

Auf dem Weg zum Kunden wählt man in der Online-Vermarktung klassischer Weise drei Komponenten:

Display-Werbung, Suchmaschinen-Marketing und Affiliate Marketing. Die Display-Werbung dient dem Aufbau der Markenbekanntheit. Das heißt: Ein Unternehmen schaltet Banner-Werbung auf verschiedenen, zielgruppengerechten Portalen, um Aufmerksamkeit zu erzeugen. Das kann, je nach Qualität der Werbung, sehr wirksam sein, aber auch sehr kostenintensiv und die Kosten pro Sale sind nicht genau kalkulierbar. In Suchmaschinen-Optimierung und -Marketing (SEO/SEM) kann, wer geschickt agiert, reichlich Traffic auf seine Website bringen. Google & Co. helfen dabei, von interessierten Kunden beachtet zu werden. In beiden Fällen schlägt sich das eingesetzte Budget allerdings nicht unmittelbar in direkten Verkaufserfolgen nieder, sondern nur in der erhöhten Sichtbarkeit im Web. An diesem Punkt kommt das Affiliate Marketing ins Spiel. Es zielt direkt auf zusätzlichen Umsatz ab. Die Webseite als Werbeträger ist so optimiert, dass vorwiegend interessierte Kunden angesprochen werden, die kurz davor stehen, einen Kauf zu tätigen oder Kontaktdaten abzugeben. Und nur diese vorab definierten Aktionen des Kunden werden über eine Vergütung honoriert – sonst nichts. Geld fließt also nur bei einem konkreten Erfolg wie dem Verkauf eines Produkts oder der Registrierung auf einer Website.

Vorteile auf einen Blick: Affiliate Marketing bringt Add-On-Umsatz

Für Advertiser:

Sales steigern bei kalkulierbaren Kosten durch ergebnisorientierte Vergütung und transparente Erfolgskontrolle.

Für Publisher:

Website monetarisieren, Angebote passend zur Zielgruppe zusammenstellen und Erfolge steigern.

Die Player: Wer spielt welche Rolle im Affiliate Marketing?

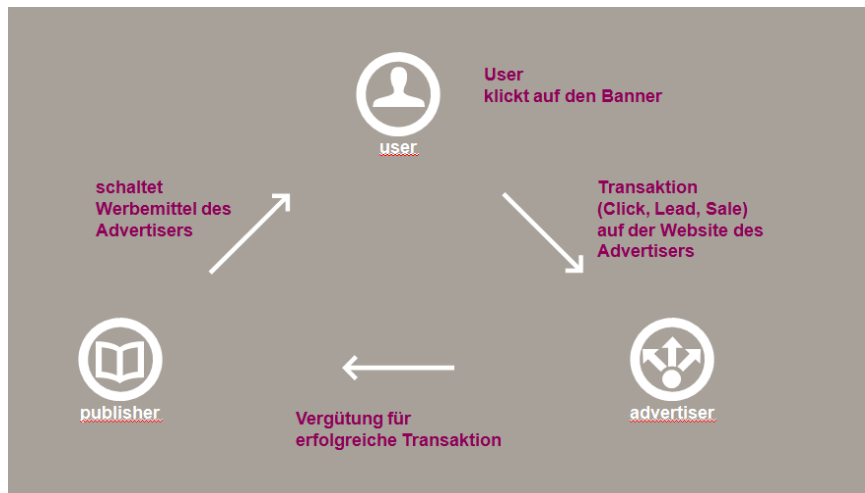
- Die Advertiser...
...sind Unternehmen, die Produkte oder Dienstleistungen webbasiert anbieten und bewerben. Also müssen Advertiser Wege finden, potenzielle Kunden auf ihre Website zu bringen und zum Einkauf zu motivieren. Zum Beispiel über Werbung auf thematisch passenden Websites.
- Die Publisher...
...sind Betreiber von Websites und damit zusammenhängenden Online-Angeboten. Sie können ihre Inhalte durch passende Werbung für Produkte oder Dienstleistungen von Unternehmen ergänzen. Sie erhalten eine Vergütung dafür, wenn ein potenzieller Kunde eine bestimmte vorab definierte Aktion durchführt. Zum Beispiel Anklicken eines Links, Ausfüllen eines Formulars oder Kauf eines Produkts.
- Die Affiliate-Netzwerke...
...sind unabhängige Plattformen im Internet. Sie vermitteln zwischen Advertisern und Publishern, bringen also die richtigen Partner zusammen und optimieren deren Geschäft. Affiliate-Netzwerke stellen auch die Technik für Erfolgsmessung (Tracking) und Abrechnung zur Verfügung. So vereinfachen sie die Zusammenarbeit wesentlich. Für diese Dienstleistung erhalten sie eine Vergütung.
- Die Agenturen...
...übernehmen das Affiliate Marketing für Advertiser, die das Ganze nicht inhouse abwickeln, sondern outsourcen möchten. Agenturen arbeiten mit den Netzwerken zusammen, entwickeln Werbemaßnahmen und steuern die Affiliate Marketing-Kampagnen.
- Der Kunde/User...
...ist das Objekt der Begierde. Es geht darum, Kunden bedarfsgerecht anzusprechen und zu binden – möglichst personalisiert. Dann funktioniert Affiliate Marketing auch.

Die Kunst, am richtigen Ort zu sein

Für Advertiser eröffnet Affiliate Marketing den Zugang zu perfekt passenden Vertriebskanälen im Web. Und für Publisher eröffnet sich der Zugang zu Angeboten, die für die Besucher ihrer Websites interessant sind.

Der Lohn: Add-On-Umsatz für beide Seiten – das ist Affiliate Marketing.

Wer macht was: Ein Erfolgskreislauf



Grundlegendes Prinzip ist im Affiliate-Marketing immer, eine Verbindung herzustellen zwischen potenziellen Kunden und einem Unternehmen, das diesen potenziellen Kunden etwas verkaufen möchte. Kehren wir zurück zu unserem Anfangsbeispiel: Unser Anbieter von hochmotorisierten Rasenmäher-Robotern möchte sich damit neben den bereits bekannten Anbietern positionieren – mit seiner Ultra Power

Mower-Serie. Die Frage lautet, wie potenzielle Kunden auf seine Innovation aufmerksam gemacht werden können – und damit lautet die Frage auch, wo sich diese potenziellen Kunden bewegen. Es gilt, die richtigen Werbepartner zu finden, also Publisher, auf deren Websites die Platzierung von Werbung Sinn macht. Für Publisher wiederum können interessante Produkte und Dienstleistungen den Content ihrer Websites ergänzen und mehr User anziehen. Über erfolgsorientierte Affiliate Marketing-Aktivitäten lässt sich ihre Website monetarisieren, und das gilt nicht nur für klassische große Websites und Portale.

Wie erreicht man viele passende Werbeplattformen, ohne in Koordinationsaufgaben zu ertrinken?

Wie finden Publisher zu ihrer Website passende Produkte oder Dienstleistungen? Die Lösung heißt Affiliate Marketing.

So geht's:

1. Unser Rasenmäher-Anbieter meldet sich bei einem Affiliate-Netzwerk an und setzt dort ein Partnerprogramm auf.
2. Verschiedene Publisher mit Websites rund um Garten und Handwerk melden sich beim Partnerprogramm an, das heißt, sie erklären sich bereit, Inhalte des Rasenmäher-Anbieters auf ihrer Website zu präsentieren.
3. Der Rasenmäher-Anbieter hat Banner und Textlinks erstellt, die seine Publisher nun auf ihren Websites einbinden. Potenzielle Kunden werden darauf aufmerksam und klicken auf die Werbemittel.
4. Durch das Anklicken gelangen interessierte Kunden zum Online-Shop des Rasenmäher-Anbieters; der Klick wird vom Affiliate-Netzwerk erfasst.
5. Der Kunde tätigt im Online-Shop einen Einkauf und bestellt einen Ultra Power Mower. Dieser Kauf wird ebenfalls vom Netzwerk getrackt.
6. Das Netzwerk ermittelt die Vergütung für den Einkauf und übermittelt sie an den Publisher.

Buzz-Box: Die drei wesentlichen Vergütungsmodelle

- **PPS (Pay per Sale):** prozentuale Vergütung, zum Beispiel beim Einkauf eines Produkts/mehrerer Produkte in einem Online-Shop.
- **PPL (Pay per Lead):** feste Vergütung, zum Beispiel für den Abschluss eines Vertrags, das Ausfüllen einer Meinungsumfrage, die Anmeldung für eine Probefahrt, die Bestellung eines Katalogs, das Registrieren für einen Newsletter etc.
- **PPC (Pay per Click):** feste Vergütung, sobald ein User auf eine Online-Werbung klickt.

Benefit für alle:

Worauf Sie bei der Wahl des Netzwerks achten sollten

- **Service**
Gerade für Einsteiger braucht es eine individuelle Beratung und Betreuung, um Programme aufzusetzen und zu optimieren. Achten Sie also darauf, dass Sie von Ihrem Netzwerk nicht in einem Wust von Daten allein gelassen werden.
- **Qualität**
Wenn man sich dafür entscheidet, Affiliate Marketing über ein Netzwerk zu betreiben, gibt es mehrere Parameter, die Qualitätssiegeln gleichen: Zum einen sollte das Netzwerk im Marktvergleich ausreichend groß sein, also möglichst viele Programme von Advertisern anbieten und viele Publisher unter Vertrag haben. Daraus resultiert eine entsprechend hohe Reichweite. Zum anderen sollten Sie darauf achten, dass nur geprüfte Partner Zugang zum Netzwerk haben. Auch sollte die technische Plattform des Netzwerkes ausfallsicher sein.
- **Innovation**
Das Netzwerk Ihrer Wahl muss darüber hinaus Zukunftssicherheit gewährleisten. Das zeigt sich daran, wie stark es Trendsetter in Sachen Affiliate Marketing ist. Gibt es moderne Tools zum Beispiel zur Identifikation neuer Partner? Gibt es Maßnahmen zur Steigerung der Reichweite? Welche cleveren Wege bietet Ihr Netzwerk, um Add-On-Umsatz zu generieren?
- **Erfahrung**
Natürlich sollte ein Netzwerk etabliert sein als Anbieter für Affiliate Marketing. Zusätzlich sollten Sie aber prüfen, ob Know-how innerhalb Ihrer Branche vorhanden ist. Denn Ihr Netzwerk ist idealerweise nicht nur versierter Ansprechpartner für Online-Vermarktung, sondern auch vertraut mit Ihren Zielgruppen und Märkten.
- **Sicherheit**
Achten Sie auf hohe Sicherheitsstandards. Dies erkennt man zum Beispiel daran, ob es ein eigenes Team für die Überprüfung von potenziellen Partnern und für den laufenden Check der Trackingergebnisse gibt. Betrugspräventions-Maßnahmen sollten Priorität genießen.
- **Internationale Vernetzung**
Wenn für Sie eine Expansion auf internationaler Ebene ansteht oder bereits im Gange ist, sollten Sie prüfen, ob Ihr Netzwerk in den Ländern präsent ist, auf denen Ihr geschäftlicher Schwerpunkt liegt. Denn nur dann profitieren Sie von kompetenter Vor-Ort-Beratung und einer tiefgehenden Kenntnis lokaler Publisher.

Im Detail: Was bietet affilinet für Publisher und Advertiser?

Für Publisher: Business Models für alle Fälle

Als Publisher finden Sie bei affilinet Experten für alle üblichen Publisher Business Models. Für jedes davon hält affilinet zudem spezifische Angebote bereit. Hier eine Auswahl:

- **Themen-Websites:**

- **Monetarisieren Sie Ihre Website oder Ihren Blog**

- Attraktive Werbemittel für Angebote, die zu Ihren Inhalten und zu Ihrer Zielgruppe passen, werten Ihre Website auf. Bei affilinet haben Sie Zugang zu Top-Marken und einem breiten Spektrum an Werbeformaten, die viele Klicks und hohe Konversionsraten erzielen. So schaffen Sie die Möglichkeit, mit Content Umsatz zu generieren.

- **Bonus- und Loyalty-Programme:**

- **Stellen Sie das perfekte Sortiment zusammen**

- affilinet verfügt über mehr als 50 Millionen Produktdatensätze exzellenter Brands und Marktführer. So können Sie als Publisher maßgeschneidert die Produkte auswählen, die zu den Bedürfnissen Ihrer Website-Besucher passen.

- **Media Publisher:**

- **Hohe Reichweite für Qualitäts-Werbeplätze**

- Sie buchen Werbeplätze bei reichweitenstarken Qualitätsportalen und promoten dort Affiliate-Programme? Dann nutzen Sie leistungsstarke Programmpartnerschaften mit Advertisern, die über eine umfangreiche Palette an kreativen Werbemitteln verfügen. affilinet stellt zuverlässige Trackinglösungen für performancebasiertes Display-Advertising bereit.

- **Gutschein-Portale:**

- **Mehr Auswahl, mehr Qualität**

- affilinet bietet eine große Themenbandbreite an attraktiven Gutscheinen und Rabattaktionen. Permanent haben wir etwa 500 Gutscheine unserer Advertiser im Programm, immer aktuell und kontinuierlich erneuert. So wählen Sie die Gutscheine aus, die Ihren Kunden den größten Nutzen bringen – und Ihre Erträge auf einfache Weise steigern.

Erste Schritte für Publisher

1. Registrieren Sie sich bei einem Affiliate-Netzwerk. Ein seriöses Netzwerk prüft alle Teilnehmer, um eine hohe Qualität zu gewährleisten.
2. Im nächsten Schritt wählen Sie passende Partnerprogramme aus und bewerben sich bei den entsprechenden Advertisern.
3. Schaltet der Advertiser sie frei, erhalten Sie Zugang zu einem breiten Spektrum an Werbemitteln, die Sie in Ihre Website einbauen. Und schon kann's losgehen!

Branchen-Know-how für Advertiser

Affiliate Marketing ist für alle Branchen geeignet, um zusätzlichen Umsatz zu generieren. Je tiefer allerdings das Know-how Ihrer Partner, desto besser. Neben einer Vielzahl an Branchen erhalten bei affilinet vier Kernbereiche besondere Aufmerksamkeit: Retail, Telco, Travel und Finance. Hier verfügen wir über langjährige Erfahrung und Top-Branchen-Kenntnisse, um die richtigen Partner zu vernetzen sowie passende Programme und Kampagnen zu entwickeln.

- **Retail: Alle Größen**

affilinet verfügt in seinem Marktplatz über 1400 Programme speziell in dem Retailsektor. Umfassende Kenntnisse über Erfolgsfaktoren für einen Advertiser im Online-Handel liefern wichtige Impulse zur Programm-Optimierung. Unser Netzwerk für Retail umfasst 45.000 erfahrene Publisher aus allen Bereichen – von Mode über Geschenke und Haushaltswaren bis hin zu Elektrogeräten und pharmazeutischen Produkten.

- **Telco: Der heiße Draht**

Unser Marktplatz Telekommunikation umfasst Mobilfunk, Festnetz, Kabel und Netzwerkzugang. Langjährige Expertise und branchenspezifische Benchmarks helfen dabei, Affiliate-Aktivitäten perfekt zu optimieren. Als einer der größten europäischen Affiliate-Marktplätze hat affilinet mehr als 300 Telco-Programme und langfristig ausgerichtete Partnerschaften mit großen Playern der Branche.

- **Travel: Immer unterwegs**

Mit über 350 Programmen im Reisesektor und über 22.000 Publishern in ganz Europa bietet affilinet seinen Travel-Advertisern substantielle Unterstützung bei der Umsatzsteigerung. Unsere Branchenexperten stehen mit Rat und Tat zur Seite und betreuen die Programme individuell.

- **Finance: Am Puls der Zeit**

Ob Versicherungen, Finanzdienstleistungen oder Kreditangebote: bei affilinet finden Sie die optimalen Rahmenbedingungen, um Ihre Finanzprodukte effektiv zu vermarkten. Vor allem garantieren regelmäßige Sicherheits- und Qualitätskontrollen hochwertigen Traffic.

Erste Schritte für Advertiser

1. Die Voranmeldung: Damit ein Affiliate-Netzwerk Ihre Bedürfnisse und Ihr Geschäft versteht, melden Sie sich vor Programmstart an.
2. Nach einer Beratung richten Sie gemeinsam mit Ihrem Netzwerk ein Partnerprogramm ein. Dazu gehören die Festlegung eines passenden Vergütungsmodells und die Bereitstellung wirksamer Werbemittel.
3. Nach der Veröffentlichung des Partnerprogramms auf dem Netzwerk können sich Publisher bei Ihnen als Partner bewerben. Und schon kann's losgehen!

*Das war unsere Einführung zum Thema Affiliate Marketing. Sie haben Fragen?
Kontaktieren Sie uns unter <mailto:info@affili.net>*