



Affiliate Marketing

Ein kleiner Einblick in die
Welt des Affiliate Marketing

Stand: Oktober 2003

Was ist Affiliate Marketing ?

Affiliate Marketing ist die konsequente Umsetzung eines Vertriebsnetzwerkes im Internet und hat das Potential Ihren Umsatz bedeutend zu erhöhen und Ihre Markenbekanntheit zu steigern. Mit Affiliate Marketing können Sie den Absatz Ihrer Produkte und Dienstleistungen ankurbeln.

Das Beste dabei ist, dass Sie all diese Ergebnisse kosteneffektiv erzielen. Sie beteiligen Ihre Vertriebspartner an den durch sie erzielten Umsätzen mit einer Provision, die nur dann gezahlt wird, wenn ein Geschäft zustande gekommen ist. Das ist eine Win-Win Situation für beide Parteien.

Affiliate Programme (auch Partnerprogramme oder Affiliate Networks genannt) schaffen so die Basis für eine neue Form des kooperativen Vertriebs und der Zusammenarbeit von Unternehmen im Internet. Mit Hilfe von Affiliate Programmen können „virtuelle Vertriebsnetzwerke“ mit Partnern aufgebaut werden, die Vertrauen in Ihre Produkte und Dienstleistungen haben und diese auf ihren Websites anbieten und bewerben. Im Gegensatz zu traditioneller Online-Werbung werden dabei die Vertriebspartner direkt in den tatsächlichen Vermarktungs- und Verkaufsprozess einbezogen.

Das alles hört sich an wie ein Traum, aber es funktioniert. Das einzige, was Sie investieren müssen um ein erfolgreiches Affiliate Programm aufzubauen ist etwas Zeit und Geduld.

Mehr Informationen zu Affiliate Programmen erhalten Sie auf den folgenden Seiten.

Mit Affiliate Marketing haben Sie die Möglichkeit, Ihre Zielgruppen genau auf den Websites anzusprechen, wo ihre Interessen sie hinführen. Internet-Nutzer halten sich überwiegend auf den Seiten auf, die ihren spezifischen Interessen entsprechen und sind in diesem Umfeld für themenverwandte Werbung offen. Hier können Sie Ihre Kunden erreichen ohne selbst Inhalte und Content zu erstellen. Der wesentliche Erfolg des Affiliate Marketing beruht auf dem „Empfehlungsprinzip“, ähnlich der Mund-zu-Mund Propaganda in klassischen Marketing Strategien.

Affiliate Marketing ist ohne eine exakte Strategie nicht erfolgreich. Allein ein Affiliate Programm zu betreiben oder eine entsprechende Softwarelösung einzusetzen, garantiert noch keine langfristigen Erfolge. Es erfordert eine Menge Arbeit, Know How und viel Zeit, ein Affiliate Programm für ein umsatzstarkes Unternehmen zu vermarkten und die Partner zu betreuen.

Woher kommt eigentlich das Affiliate Marketing?

Alles begann wie immer auf einer dieser Cocktail-Partys. Jeff Bezos, CEO und Gründer von Amazon.com unterhielt sich mit einem Gast. Einer jungen Frau, die Bücher auf ihrer Website zum Thema „Scheidung“ von Amazon.com verkaufen wollte. Für diese Empfehlung auf ihrer Seite wollte sie eine Verkaufsprovision erhalten. Dieses Gespräch gab Jeff Bezos zu denken und schon bald wurde bei Amazon.com das Amazon Associates Program, das erste Online-Partnerprogramm, entwickelt.

Die Idee: Man platziert Banner und Textlinks für individuelle Buchvorschläge auf einer themenaffinen Website. Klickt ein Besucher auf diesen Link wird er direkt zur Verkaufsseite von Amazon.com geleitet und kann dort das entsprechende Buch direkt bestellen. Tut er dies, bekommt der Website-Besitzer dafür eine Provision. Dies geschah im Juli 1996 und das Programm von Amazon.com ist seitdem das bekannteste Partnerprogramm im Internet.

Welche Produkte eignen sich für Affiliate Marketing ?

Man könnte sagen, jedes Produkt und jede Dienstleistung kann über Affiliate Programme vermarktet werden. Natürlich lassen sich Autos und Immobilien schwerer übers Internet verkaufen, aber auch hier gibt es mit eBay ein erfolgreiches Beispiel. Grundsätzlich orientieren sich Betreiber von Partnerprogrammen eher auf schnell verkäufliche Güter wie zum Beispiel Bücher, CDs, Computer und Software. Aber auch Hardware, Sportartikel, Lebensmittel und Reisen werden über Partnernetzwerke vertrieben.

Wo liegen die Vorteile des Affiliate Marketing?

Affiliate Programme bieten sowohl dem Programmbetreiber (Merchant) als auch dem Partner (Affiliate) wesentliche Vorteile.

Der Merchant erhält neue Kundschaft die der Affiliate für ihn akquiriert und zahlt für diese Neugewinnung erst dann, wenn sie ihm wirklich einen nachweisbaren Gewinn gebracht hat. Der Affiliate bekommt für diese Akquisition eine bestimmte Provision und umso mehr Kunden er auf die Seiten des Merchants bringt, desto größer ist die Chance, dass er seinen Gewinn vergrößert.

Daraus ergibt sich eine Win-Win Situation, bei der beide nur gewinnen können. Diese Situation macht es für den Merchant möglich, dass seine Kosten rein erfolgsorientiert sind: Er zahlt erst, wenn er auch Gewinne gemacht hat. Die Affiliates setzen alles daran, die Produkte des beworbenen Unternehmens gut sichtbar und werbewirksam zu platzieren.

Die Vergütungsmodelle bei Affiliate Programmen unterscheiden sich im Detail. Affiliates können nicht nur dann Geld verdienen, wenn sie dem Unternehmen einen „Käufer“ vermitteln, sondern beispielsweise auch für geldwerte Kontakte oder Anfragen (Leads - Besonders oft im Versicherungsbereich verwendet) sowie Klicks (Zur Steigerung der Markenbekanntheit).

Pay per Sale – Vergütung für jeden generierten Kauf

Der Affiliate wird für jeden bestätigten Sale oder generierten Umsatz mit einer bestimmten Provisionshöhe (meist prozentual anteilig am Nettoumsatz) vergütet. Viele Programmbetreiber zahlen Ihren Affiliates mit steigenden Umsätzen auch höhere Provisionen.

Pay per Lead – Vergütung für jede Aktion

Einige Produkte werden nicht direkt verkauft. Stattdessen lassen sich Besucher auf den Seiten der Affiliates registrieren oder bestellen einen Newsletter sowie Informationsmaterialien. Die Merchants zahlen in dieser Situation für die erhöhte Chance, dass sie einen neuen Kunden akquirieren können. Bei dieser Variante wird meist mit einer festen Provision nach Anzahl qualifizierter Interessenten vergütet.

Pay per Click – Vergütung für jeden generierten Besucher

Dies ist eines der einfachsten Vergütungsmodelle und kommt der herkömmlichen Bannerwerbung am Nächsten. Hier wird der Partner für jeden generierten Klick, der von einem seiner Besucher ausgeht, bezahlt. Dabei ist es egal, ob der Besucher einen Kauf tätigt oder andere Aktionen auf der Seite unternimmt. Doppelte Klicks ein und desselben Besuchers werden nicht vergütet.

Kombinationen verschiedener Vergütungsmodelle

Es ist auch möglich, die Varianten miteinander zu verbinden und die Partner für einen generierten Besucher und bei einem Kauf zu vergüten. Den Kombinationsmöglichkeiten sind keine Grenzen gesetzt.

Affiliate Programme eignen sich nicht nur für große Unternehmen sondern auch für Klein- und Mittelständische Unternehmen. Partnerprogramme können zu vergleichsweise niedrigen Kosten für Marketing und Vertrieb aufgebaut werden. Dabei erreicht man schnell Bekanntheit und erzielt vor allem unmittelbar Ergebnisse. Mund-zu-Mund-Werbung ist bekanntlich noch immer am effektivsten.

Und wann haben Sie Ihrem Bekannten das letzte Mal ein bestimmtes Produkt, z.B. einen Laptop oder ein Handy empfohlen ?

NetSlave Internet Services

Wir sind für Sie der kompetente Ansprechpartner für Internet Marketing und die Entwicklung von Online Applikationen.

NetSlave entwickelt seit Juni 2000 individuelle Softwarelösungen für Affiliate Vertriebskonzepte auf Basis des Softwareproduktes Affilian und fertigt Spezialprogrammierungen für Partnerprogramme im Online-Tourismus an. Besonders namhafte Referenzen belegen unser durch zahlreiche Erfahrungen gewonnenes Know How.

Ein Auszug aus unserer Kundenliste:

- Touristikbörse, Albert & Girster OHG
www.affilian.de
- e-domizil GmbH & Co KG
www.e-domizil.de
- Domaingate E-Commerce KG
www.domaingate.de
- reiselinie.de touristik GmbH
www.viamondia.de
- Global Travel International GmbH
www.gti-online.de
- Travel-Agent-Marketing
www.hotelschecks.de
- findmybook.de GmbH
www.findmybook.de

Wir freuen uns auf Sie !

Tel.: +49 (0)30 9393 6500