



Manager Handbuch

NetSlave GmbH
Simon-Dach-Straße 12
D-10245 Berlin

Telefon +49 (0)30-94408-730
Telefax +49 (0)30-96083-706
E-Mail mail@netslave.de

Dokumentation Affiliate Software

Hallo und Willkommen zu QualityClick!

Dieses Handbuch soll Ihnen helfen die Funktionen Ihrer neuen Affiliate Software kennenzulernen und in vollem Umfang zu nutzen. Viel Erfolg mit Ihrem neuen Partnerprogramm wünscht Ihnen das NetSlave Team!

Inhalt

Dokumentation Affiliate Software	2
Erste Schritte.....	5
Transaktionen	5
Auftritt und Design.....	5
Werbemittel und Tracking.....	6
Einstellungsmöglichkeiten	7
Anbindung Ihres Bestellsystems	8
Standard-Cookie Tracking	8
Trackingpixel Integration	8
Beschreibung der Transaktionspixel (get_trans.cgi) Parameter	10
Prüfung der Tracking-Anbindung	11
Erweiterte Tracking-Einbindung	12
Session-Tracking	12
Referrer-Tracking	12
Anchor-Tracking	13
ClickID-Tracking	14
Cookieweichen-Funktion	15
Basket-Tracking per Browser	16
Basket-Tracking per SOAP_Schnittstelle	17
SubIDs.....	17
Freifelder (System > Tracking-Codes)	18
Partner Details	19
Übersicht.....	19
Programme	21
Programm-Set bearbeiten.....	21
Erinnerungen	22
Wechsel der Provisionsstufe	22
Finanzen.....	22
Statistiken.....	24
Partner Daten.....	25
Logbuch	25
Dashboard.....	26
Partner	27

Partner neu anlegen.....	27
Bewerbungen freischalten	28
Partner anzeigen.....	29
Partner verwalten	30
Programmübersicht.....	31
Partnergruppen.....	32
Conversion-Tracking	33
Transaktionen	34
Allgemeines zu Transaktionen und Status	34
Anlegen	35
Bearbeiten	36
Abgleichen	37
Automatische Freigabe	39
Import	39
Protokoll	40
Werbemittel	41
Neues Werbemittel anlegen.....	41
Kategorien.....	42
Klickziele	43
SEO-Keywords.....	43
Deeplinks	43
Produktdatenfeed	44
Auswertungen	45
Programme	45
Transaktionen	45
Werbemittel	46
Klicks.....	46
Partner / Partner-Entwicklung	46
Tagesstatistik.....	46
Controlling.....	47
Referrer.....	47
Produkte.....	47
Tracking Kanäle	47
Kommunikation	48
Nachricht an Partner	48
Newsletter.....	49
Vorlagen.....	50
Übersicht über die Standard Vorlagen.....	52
System Adressen / E-Mail Adressen	53
Erinnerungen	53
Programmbeschreibung	54
Finanzen.....	55
Gutschriften	55
Virtueller Auszahlungslauf	56
Auszahlung.....	57

Umsatzsteuer.....	58
SEPA Sammelüberweisung mit EBICS-Export.....	58
Einstellungen	59
Produkte & Provisionen	60
Aktion: Produkt & Stufen anlegen und löschen.....	62
Produktumschreibungen	62
Partner-werben-Partner.....	62
Pay per Click Option.....	63
Staffelvergütung und Produktgruppen.....	64
Partner Gebühren.....	65
QualityClick Kostenkontrolle	65
System	66
Managerrechteverwaltung	66
Programmverwaltung.....	66
Neues Programm anlegen.....	67
Gestaltung.....	70
Ressourcen (Grafiken, CSS, Vorlagen)	70
Rechnungsvorlage	71
Logbuch.....	72
Anhang	73
FAQ	73
Glossar	77

Erste Schritte

Einrichtung Ihres QualityClick Systems

Während des Vertragsabschlusses haben Sie bereits die Subdomain auf der Ihr QualityClick System läuft, registriert, sowie einen Ansprechpartner benannt, an den die System E-Mails versandt werden. An diese Adresse haben wir Ihnen die Manager Zugangsdaten zu Ihrem System geschickt. Nun geht es an die Vorbereitung des Programms:

Transaktionen

Jeder provisionsfähige Vorgang egal, ob Lead, Sale oder Appinstallation wird als Transaktion angelegt. Eine Transaktion kann in einem von 4 Status vorliegen. Neue Transaktionen erhalten den **Status offen**. Nachdem Sie die Transaktion geprüft haben, vergeben Sie den **Status bestätigt oder storniert**. Eine bestätigte Transaktion steht dem Partner zur Auszahlung bereit und wird mit dem nächsten Auszahlungslauf und der Erstellung der Gutschrift **ausgezahlt**. Weitere Infos dazu hier im Handbuch unter **Transaktionen**.

Auftritt und Design

Mails

QualityClick kommuniziert mit Ihnen und Ihren Partnern hauptsächlich über E-Mails, um beispielsweise über Statistiken zu informieren, Accountdaten zu erneuern oder Abrechnungen zu verschicken. Bitte passen Sie die Formulierungen in den E-Mail Vorlagen (**Kommunikation > Vorlagen**) entsprechend Ihrer Firmenkultur an und hinterlegen eine Signatur mit Ihren Kontaktdaten. Weitere Infos hier im Handbuch unter **Kommunikation > Vorlagen**.

Gutschriften

Damit die Gutschriften mit Ihrem Logo und Firmendaten erstellt werden können, schicken Sie uns bitte rechtzeitig vor der ersten Auszahlung Ihren Briefkopf als PDF. Weitere Infos dazu hier im Handbuch unter **Gestaltung > Rechnungsvorlage**

AGB

Um die Beziehung zu ihren Partnern auch rechtlich zu regeln, sollten Sie sich Allgemeine Geschäftsbedingungen (AGB) geben und als PDF unter **Kommunikation > Programmbeschreibung > System AGB** einbinden. Um für jedes Programm eine eigene AGB zu hinterlegen, nutzen Sie den Reiter Programmbeschreibung. Weitere Infos dazu unter **Kommunikation > Programmbeschreibung**

Werbemittel und Tracking

Provision

Richten Sie zunächst unter **Finanzen > Produkte & Provisionen > Aktionen** die Produktarten ein, die Sie vergüten möchten und passen die Default Provision Ihren Maßgaben an. Möglich sind fixe Beträge, umsatzabhängige Provisionen jeweils auch als Staffelprovision. Die 2. Stufe ist die optionale Provision für den werbenden Partner aus einem möglichen Partner-werben-Partner Programm.

Weitere Infos dazu unter **Finanzen > Produkte & Provisionen**

Werbemittel

Legen Sie Werbemittel über **Werbemittel > Neu** an.

Weitere Infos dazu hier im Handbuch unter **> Werbemittel** oder in unseren Video Tutorials, wo wir ihnen den gesamten Trackingprozess vorführen <https://www.netslave.de/video.html>

Tracking Pixel

Das Tracking Pixel legt in QualityClick eine offene Transaktion an und übermittelt dabei Daten aus dem Werbemittelcookie des Kunden und Ihrem Shopsystem (zum Beispiel den Umsatz).

Zur grundlegenden Funktionsweise von Werbemittel, Cookies und Tracking Pixel beachten Sie bitte unsere Videotutorials unter <https://www.netslave.de/video.html> .

Die technische Spezifikation für die Anbindung an Ihr Bestellsystem finden sie unter <https://www.netslave.de/dokumente.html>

Weitere Infos dazu hier im Handbuch : **Anbindung Ihres Bestellsystems**

Nach einem ausführlichen Tracking Test ist Ihr System jetzt einsatzbereit!

Einstellungsmöglichkeiten

Freischaltung der Partner

Sie können neue Partner für das System oder ein Programm von QualityClick automatisch annehmen lassen oder manuell freischalten. Nutzen Sie dafür das Einstellungsmenü (oben rechts) unter **Partner > Freischalten**.

Minimum Auszahlungsbeträge und weitere Finanzeinstellungen

Um Auszahlungen über Kleinstbeträge zu vermeiden, können Sie unter **Finanzen > Einstellungen** minimale Auszahlungsgrenzen festlegen. Weitere Infos zu den Einstellungen finden Sie im Handbuch unter **Finanzen**.

Cookielaufzeit

Damit Besucher auch nach einer gewissen Zeit noch einem Partner zugeordnet werden können, setzen wir bei einem Klick auf das Werbemittel Cookies. Wie lange diese Zeitspanne ist, legt die Cookielaufzeit fest.

Diese können Sie im Einstellungsmenü (Werkzeugsymbol oben rechts) unter **Werbemittel > Kategorien** einstellen.

Conversion Tracking

Ist eine Funktion für Fortgeschrittene Partner, welche die Möglichkeit gibt Code Schnipsel zu hinterlegen, die Daten aus dem Partnersystem an andere Tracking Systeme übertragen (zum Beispiel Google Adwords).

Weitere Informationen unter **Partner > Conversion Tracking**

Weitere Manager Accounts erstellen

Sie können Ihren Affiliate Managern oder Kunden weitere Zugänge mit speziellen Zugriffsrechten erstellen.

Weiter Infos dazu hier im Handbuch **System > Manager**

Anbindung Ihres Bestellsystems

Standard-Cookie Tracking

Nach erfolgreicher Transaktion (z.B. Sale oder Lead) stellt Ihr Bestellsystem Ihrem Kunden eine Bestätigungsseite dar, auf der Sie sich für die Bestellung oder Anfrage bedanken und evtl. weitere Informationen zur Bestellung (wie die Bestell-Nummer) ausgeben.

Wenn der Interessent einen Cookie erhalten hat, kann der hier zur Transaktionserfassung eingesetzte Tracking-Pixel diesen Cookie wieder auslesen und die Transaktion dem Partner zuordnen.

Trackingpixel Integration

The screenshot shows the 'Tracking-Codes' section of the QualityClick 6 interface. It includes a sidebar with navigation options like Dashboard, Partner, and System. The main content area has tabs for 'Tracking-Codes', 'Freifelder verwalten', and 'Tracking-Parameter'. A legend explains that blue markers indicate placeholders for user-specific values and red markers indicate variables. Below this, there's a section for 'Standard-Tracking' with instructions on how to use the code and a list of available variants: 'Kombiniertes JavaScript-Tracking' and 'Standard Pixel-Tracking'. A code block shows the JavaScript and tracking pixel code. A note specifies that the currency (umsatz) must be in EUR. At the bottom, there's a 'Tracking-Code Assistent' with an 'Ausführen' button.

Im Folgenden wird das Standard-Cookie-Tracking beschrieben.

Für das Anchor Tracking und dessen speziellen 1st. Party-Cookie Tracking-Code sehen Sie bitte in den Abschnitt „**Tracking-Einbindung -> Anchor-Tracking**“.

Wählen Sie zunächst das Partnerprogramm und anschließend, ob Sie den JavaScript- oder einen Standard-Grafik-Pixel integrieren möchten. Im kombinierten JavaScript Tracking-Pixel ist der Conversion Tracking Code bereits integriert und er ermöglicht es Partnern, einen eigenen Pixel auszuspielen.

Setzen Sie den HTML-Code in Ihre Bestell-Abschlussseite ein und ersetzen Sie die blau gekennzeichneten Textstellen durch Variablen Ihrer Shop-Software. Diese unsichtbare Grafik überträgt die Informationen zusammen mit der PartnerID an das Affiliate System und legt eine „offene“ Transaktion an.

```
<script type="text/JavaScript"  
src="https://affiliate.ihredomain.de/get_trans.cgi?cpid=1&tid=BestellNr.&produkt=Vergütungs-  
Produkt&umsatz=100.00&kunde=Kunde&js=1"></script>
```

„affiliate.ihredomain.de“ muss durch Ihre Domain ersetzt werden. Der Text „BESTELLNr.“ muss bei jeder Transaktion (Anfrage, Bestellung) unterschiedlich sein, damit Sie bei der Freigabe der Transaktionen in der Administration die gespeicherten Transaktionen Ihrem Kunden zuordnen können. Der HTML-Code zur Erfassung kann um weitere Parameter erweitert werden (Bei Sales mindestens um den Netto-Umsatz und ggf. die Produktbezeichnung). Die maximale Anzahl von zu übergebenden Parametern sehen Sie hier:

```
<script type="text/JavaScript" src="https://www.affiliate-domain.de/get_trans.cgi?  
js=1&cpid=KAMPAGNENID&tid=BESTELLNr.&umsatz=UMSATZ&produkt=PRODUKTNAME&lieferdatum=LIEFERDATUM  
&kunde=KUNDENNAME&zusatzid=ZWEITE_BESTELLNr.&freitext=FREITEXT&pid=PARTNERID&subid=SUBID&wmid=W  
MID"></script>
```

Wenn die Parameter „pid“, „subid“ oder „wmid“ in der URL übergeben werden (wie oben dargestellt), überschreiben Sie die bereits per Cookie ausgelesenen Werte. Lassen Sie daher alle Parameter aus, die sie nicht mit Werten belegen können.

Der Umsatz ist bei der Erfassung von Sales als Netto-Betrag (d.h. ohne Ust./MwSt. und Lieferkosten) zu übergeben. Die Produktbezeichnung sollte leer sein oder einer unter den „Provisionen“ für das Partnerprogramm angelegten Bezeichnung für ein Vergütungs-Produkt entsprechen.

Beschreibung der Transaktionspixel (get_trans.cgi) Parameter

Alle Parameter sind optional, tid wird empfohlen!

Name	Beschreibung	Beispiel	Min-Max Länge	Standardwert
tid	Transaktions-ID	Test123	0-255 Zeichen	Aktuelles Datum (YYYY-MM-DD HH:MM:SS)
cpid	Kampagnen ID	2	1-5	1
pid	Partner-ID	1	1-20	1 [1]
zusatzid	Zusatz-ID (Freifeld)	Extra123	0-30 Zeichen	Leer (?)
umsatz	Umsatz	95.50	1-1000000	0
provision	Provision	19.85	1-1000000	0
prov	Provisionsfaktor	50	0-3	100
produkt	Produktname	blumensale	0-255	Default Produkt
kunde	Kunde (Freifeld)	Feldmann	0-63	Leer
freitext	Freitext	KFW	0-255 Zeichen	Leer
subid	Sub-ID	Avb212	0-255 Zeichen	Leer
subid_[1-*]	Zusätzliche Sub-IDs	Fjd7nnf	0-255 Zeichen	Leer
wmid	Werbemittel-ID	1	1-20	0
lieferdatum	Lieferdatum (Format: YYYY-MM-DD)	2010-08-10	10	
bestelldatum	Bestelldatum (Format: YYYY-MM-DD)	2010-08-10	10	
FF_[1-*]	Freifelder (Freifelder)	Test	-	Leer

Prüfung der Tracking-Anbindung

Der Partner mit der ID „2“ ist als Tracking-Test Partner angelegt. Fehlerhafte Transaktionen (kein Cookie) hingegen werden immer auf die PartnerID „1“ geschrieben.

Gehen Sie über **Partner -> Suchfeld -> ID „2“ eingeben + Enter** in die Detailansicht des Tracking-Test Partners und klicken Sie anschließend auf **„Partner-Login“**. Wählen Sie jetzt unter **Programm -> Werbemittel** eine Kategorie und klicken Sie auf den Titel eines Werbemittels. Sie sollten zur Shop-Seite gelangen.

Nachdem Sie eine Test-Bestellung durchgeführt haben, bleiben Sie bitte auf der Bestellabschlussseite und suchen Sie im Quelltext nach dem Text „get_trans.cgi“. Ist er vorhanden, prüfen Sie in QualityClick, ob die Transaktion eingegangen ist. Gehen Sie dazu zurück in den Admin-Bereich und klicken Sie auf **Transaktionen -> Bearbeiten -> Anzeigen**. Ihre Test-Bestellung sollte jetzt mit der PartnerID „2“ angezeigt werden.

Ist die Transaktion nicht aufgeführt, können Sie unter **Transaktionen -> Protokoll** ein Log herunterladen und darin nach der BestellNr. Suchen. Ist auch hier die Transaktion nicht aufgeführt können Sie sich zur Hilfe unser Video „Tracking-Test“ aus den Schulungen unter www.netslave.de/video.html ansehen.

Erweiterte Tracking-Einbindung

Session-Tracking

Wenn Sie die PartnerID oder ClickID intern im Bestellsystem weitergeführt haben, muss die PartnerID (und ggf. die SubID) oder ClickID mit an die Schnittstelle (get_trans.cgi oder SOAP) übergeben werden.

Stellen Sie sicher, dass alle ausgehenden Links (**Werbemittel->Klickziele**) die PartnerID oder die ClickID enthalten. Verwenden Sie dafür die Platzhalter <% PID %> oder <% CLICKID %>, z.B.:

Alias1 `http://www.shop-domain.de/seite1.html?pid=<% PID %>`

Alias2 `http://www.shop-domain.de/seite4.html?pid=<% CLICKID %>`

Fügen Sie die Daten bei der Rückgabe an die get_trans.cgi wieder an.

Variante1 `https://www.affiliate-domain.de/get_trans.cgi?cpid=1&tid=BestellNr.&pid=12345&subid=AB`

Variante2 `https://www.affiliate-domain.de/get_trans.cgi?cpid=1&tid=BestellNr.&clickid=QABC.12345`

Referrer-Tracking

Das Referrer-Tracking kann eingesetzt werden, damit Ihre Partner einfach Links in der Form „www.ihr-shop.de“ setzen können. Obwohl keine PartnerID im Link vorhanden ist, werden alle Klicks gezählt und Transaktionen den richtigen Partnern zugeordnet.

So funktioniert das Referrer-Tracking:

Ein Browser übermittelt an jede aufgerufene Seite die URL der zuvor besuchten Seite. Diese Informationen liest QualityClick automatisch aus. Dafür wird ein JavaScript-Code (getpid.js) in alle Landingpages des Shops eingebunden, z.B. im Header/Footer. Nach Vergleich mit den Domains der im Programm angelegten Partner kann eine PartnerID ermittelt werden und diese wird dann bis zur erfolgreichen Transaktion als Cookie oder in der Session des potentiellen Käufers mitgeführt.

Viele Suchmaschinen, darunter auch Google, belohnen es mit einer besseren Platzierung, wenn viele Links auf die eigene Domain zeigen. QualityClick unterstützt dies und verbindet Maßnahmen für die Suchmaschinen-Optimierung mit dem erfolgsorientierten Affiliate Marketing.

Ist das Referrer-Tracking für Ihr System aktiviert, finden Sie den entsprechenden Code und die JavaScript-Datei „getpid.js“ zum Download unter **System->Tracking-Codes**.

Anchor-Tracking

Die Aktivierung erfolgt nach Rücksprache mit NetSlave durch unser Technik-Team und gilt dann für das gesamte Partnerprogramm / alle Programme.

Die Partnerlinks weisen ohne Umleitung direkt auf Ihre Seite. Die Trackinginformation befindet sich in einem Anker am Ende des jeweiligen Links, beginnend mit einer Raute (#) und den Stoppmarken Q, S und C. Ein Skript (getpid.js) auf Ihrer Seite liest die Informationen aus dem Anchor und setzt ein First-Party Cookie. Dadurch ist es nicht notwendig URL Parameter anzuhängen oder den Aufruf durch die QualityClick go.cgi zu leiten, der Link ist organisch:

```
http://www.IhrShop.de/sommerkleider#Q4S02C12
```

Damit das Anchor Tracking funktioniert, muss auf jeder Zielseite ein Tracking Skript (getpid.js) aus dem QualityClick System eingebunden werden, welches die Partner-ID in einem Cookie speichert. Das Skript sollte dabei auf den Shopserver kopiert werden um die Ladegeschwindigkeit der Shopseiten zu verbessern.

Das passende „getpid.js“ Script Ihres Systems finden Sie - bei aktiviertem Anchor Tracking - unter der folgenden URL:

```
http://[IhrPartner.programm.de]/scripts/ getpid.js?cpid=[PROGRAMMID]
```

[IhrPartner.programm.de] - die Domain Ihrer QualityClick Installation. z.B. partner.IhrShop.de
 [ProgrammID] - Campaign-ID, bei nur einem Programm ist die cpid = 1

Ihre Landingpage (die das Cookie mit 'getpid.js' setzt) und Ihre Bestellabschlussseite (die das Cookie ausliest: 'get_trans.cgi') müssen auf der gleichen Domain liegen:

Shop-Domain: IhrShop.de oder www.IhrShop.de

Checkout-Domain: IhrShop.de oder Subdomain: checkout.IhrShop.de

Wenn Sie es nicht einrichten können, dass Lande- und Abschlussseite auf der gleichen Domain liegen, müssen Sie den Standard-Trackingcode verwenden.

Wenn Sie in Ihren Links externe Trackingparameter (z.B. utm-Parameter für Analytics) oder Weiterleitungen verwenden, achten Sie darauf, dass der Anchor (#Q..C..) immer am Ende der URL steht.

Optional können wir die Werbemittellinks mit verschlüsselter PartnerID ausgeben. Verschlüsselte PartnerIDs haben den Vorteil, dass dritte Parteien nicht nach Affiliatelinks suchen können. Wenn Sie auf Ihrer Webseite die PartnerID für ein externes Tracking (Analytics) benötigen und aus dem Anchor auslesen möchten, benötigen Sie unverschlüsselte PartnerIDs.

Der Tracking-Code für Transaktionen unterscheidet sich beim Anchor-Tracking vom Standard-Tracking Code. Er wird Ihnen unter **System -> Tracking Codes** angezeigt.

Weitere Informationen zum Anchor-Tracking finden Sie im Dokument „Anchor Tracking“ auf unserer Internetseite (www.netslave.de -> **Dokumente**).

ClickID-Tracking

Für das Mobile oder Server2Server Tracking wird an ausgehende Links eine ClickID angefügt.

Diese wird von QualityClick automatisch für jeden Klick eindeutig erzeugt und ermöglicht es, die später eingegangene Transaktion auf den letzten Klick zurückzuführen. Dadurch sind die im Klick Protokoll verfügbaren Informationen wie z.B. die Werbemittel-ID, der Referrer oder die SubID eindeutig referenziert.

Stellen Sie sicher, dass alle ausgehenden Links (**Werbemittel->Klickziele**) die ClickID enthalten. Verwenden Sie dafür den Platzhalter <% CLICKID %>, z.B.:

Alias1 <http://www.shop-domain.de/landingpage.html?clickid=<% CLICKID %>>

Alias2 <http://mobile-app.shop-domain.de/landingpage.aspx?clickid=<% CLICKID %>>

Die ClickID muss dann an unsere Postback-Schnittstelle (get_trans.cgi) zurückgegeben werden:

https://www.affiliate-domain.de/get_trans.cgi?cpid=1&tid=BestellNr.&clickid=QABC.12345

Cookieweichen-Funktion

Das Conversion Tracking von QualityClick kann als Cookie-Weiche für das Tracking unterschiedlicher Netzwerke genutzt werden und verhindert dadurch Dubletten von Leads/Sales in mehreren Affiliate-Netzwerken.

Legen Sie dafür in QualityClick jeweils einen Partneraccount für jedes Netzwerk an, dass über die Cookie Weiche „bedient“ werden soll. Im Beispiel unten sind das die PartnerID 12345 für Netzwerk „Z“ und 98765 für Netzwerk „A“. Die beiden Partner-Accounts werden für die entsprechenden Partnerprogramme freigeschalten und Sie tragen unter „Conversion Tracking Code“ des Partneraccounts die Original Netzwerk Zählpixel ein.

Für A - Beispiel:

```
<img src=„https://www.a-netzwerk.de/pixel.aspx?orderid=<% tid %>&programID=456[]=<% produkt %>&amount=<% umsatz %>“ width=1 height=1 border=0>
```

Für Z - Beispiel:

```
<img src=„https://www.z-netzwerk.de/aufnahme.jsp?orderid=<% tid %>&programID=123[]=<% produkt %>&amount=<% umsatz %>“ width=1 height=1 border=0>
```

Jetzt müssen noch alle Klicks (und ggf. Views) aus den Netzwerken per Redirect durch QualityClick geschickt werden. Dafür gibt es die Deeplink/Vorschalt-URL:

Für A - Beispiel:

```
http://www.qc-domain.de/go.cgi?pid=98765&wmid=cc&cpid=1&target= http://www.qc-domain.de/go.cgi?pid=98765&wmid=cc&cpid=1&target=http://www.abc-merchant.de
```

Für Z - Beispiel:

```
http://www.qc-domain.de/go.cgi?pid=12345&wmid=cc&cpid=1&target= http://www.qc-domain.de/go.cgi?pid=12345&wmid=cc&cpid=1&target=http://www.abc-merchant.de
```

Wenn der QualityClick Tracking Pixel aufgerufen wird, überprüft er automatisch, durch welchen Partner-/Netzwerk-Account der letzte Klick kam (Cookie-Prüfung). Ist es die PartnerID eines der Netzwerke, wird deren hinterlegter Conversion Tracking Code aus der Datenbank gelesen und ausgespielt.

Wenn auch die Partneraccounts der Netzwerke in QualityClick ausgewertet werden sollen, kann die Vorschalt-URL noch um eine SubID erweitert und (wenn möglich), diese mit der Netzwerk-PartnerID (###) belegt werden, Beispiel:

```
http://www.qc-domain.de/go.cgi?pid=12345&wmid=cc&cpid=1&subid=###&target=http://www.abc-merchant.de
```

Basket-Tracking per Browser

- Dashboard
- Partner
- Transaktionen
- Werbemittel
- Auswertung
- Kommunikation
- Finanzen
- System
- Manager
- Programmverwaltung
- Tracking-Codes
- Ressourcen
- Logbuch

Conversion-Tracking

Der Standard-Tracking Code wird benötigt um Ihre Transaktionen zu erfassen.
Er sollte in die Bestellabschluss-/Bestätigungsseite Ihres Shops eingefügt werden.:

```

<script type="text/javascript">
var rtid,ramount,rcustomer,rcid,rcpid;

rtid = '[order-number]';
ramount = '[order-total]';
rcustomer = '[customerID]';
rproduct = '[commission product]';
rcpid = '24';

function qcs_readCookie(name){var nameEQ = name + "=";var ca = document.cookie.split(';');for(var i=0;i < ca.length;i++){
var c = ca[i];while (c.charAt(0)==' ') c = c.substring(1,c.length);
if (c.indexOf(nameEQ) == 0) return c.substring(nameEQ.length,c.length);} return null;}
var rproto = (window.location.protocol == "http:" ? 'http' : 'https');
rcid = (qcs_readCookie("qc_cid")!=null) ? qcs_readCookie('qc_cid') : "";
var r2ps = document.createElement('script');r2ps.type = 'text/javascript';
r2ps.src = rproto+"://qc6.qualityclick.com/get_trans.cgi?clickid="+escape(rcid)+
"&js=1&cpid="+escape(rcpid)+"&tid="+escape(rtid)+"&umsatz="+escape(ramount)+
"&kunde="+escape(rcustomer)+"&produkt="+escape(rproduct);

// Begin basket tracking
r2ps.src += "&ba1=SKU of product no.1&bc1=Commission product of no.1&
bu1=Unit price of product no.1&bq1=Quantity of product no.1&bt1=title or name of product no.1&
ba2=SKU of product no.2&bc2=Commission product of no.1&bu2=Unit price of product no.2&
bq2=Quantity of product no.2&bt2=title or name of product no.2";

(document.getElementsByTagName('head')[0] || document.body).appendChild(r2ps);
</script>
                
```

Vergessen Sie nicht Ihre eigenen URL-Parameter Werte immer URL-Kodiert zu übergeben!

Die Währung (**umsatz**) muss in **PLN - zł** ohne Tausendertrennzeichen (2134,23 oder 4353,75) angegeben werden

☰ 1 Abmelden

Fügen Sie den im Frontend dargestellten Code in Ihre Bestellabschlussseite ein und ersetzen Sie blau dargestellte Werte durch die Variablen Ihres Shop-Systems.

Der folgende Abschnitt stellt den Warenkorb als URL-String zusammen:

```
// Begin basket tracking
r2ps.src += "&ba1=SKU of product no.1&bc1=Commission product of no.1&
bu1=Unit price of product no.1&bq1=Quantity of product no.1&bt1=title or name of product no.1&
ba2=SKU of product no.2&bc2=Commission product of no.1&bu2=Unit price of product no.2&
bq2=Quantity of product no.2&bt2=title or name of product no.2";
```

Fügen Sie weitere Warenkorb-Zeilen hinzu, indem Sie neue Variablennummern einführen:
Zeile 3:

- ba3 Artikel-Nummer
- bc3 Provisions-Produkt in QualityClick
- bu3 Einzelpreis (netto)
- bq3 Anzahl
- bt3 Titel oder Name des Artikels

Basket-Tracking per SOAP_Schnittstelle

Beim Basket-Tracking wird eine Transaktion neu angelegt oder – eine, die über den Transaktionspixel angelegt wurde, nachträglich um Warenkorb-Positionen angereichert. Mithilfe der Warenkorbdaten wird dann die Provisionssumme der Transaktion berechnet.

Um Warenkorb-Positionen zu übermitteln, können Sie die SOAP-Methoden new, change und change_or_new verwenden. Die Methoden bieten dazu die Eigenschaft „basket“ welche eine beliebig lange Liste von Positionen (BasketItems) aufnimmt. Beachten Sie das bei jedem SOAP-Methodenaufruf mit Warenkorbdaten eine Transaktions-ID angeben müssen.

Ein BasketItem-Objekt hat die folgende Datenstruktur:

Name	Beschreibung	Format	Beispielwert
article_id	Artikel-Nr. Unique mit Zusatzfeld 'variant'	Text (mind. 3, max. 40 Zeichen)	abc123
variant	Variante Größe, Farbe etc. (Zusatzfeld)	Text (max. 255 Zeichen)	XL
commission_id	Vergütungs-Produkt (aus QC)	Text (max. 40 Zeichen)	test-product
unitprice	Einzelpreis Netto, ohne MwSt. und Versandkosten	Dezimalzahl	23.00
quantity	Artikelanzahl	Zahl	3
title	Produkttitel	Text (max. 255 Zeichen)	T-Shirt

SubIDs

SubIDs in QualityClick werden beim Standard-Tracking über das Klick-Script „go.cgi“ immer mit dem Parameter „&subid=“ übergeben. Hier sind SubIDs bis zu 255 Zeichen alphanumerisch zulässig. Die SubIDs werden zum Klick und zu Transaktionen gespeichert und können in der SubID-Statistik ausgewertet werden.

Achtung: Beim Anchor-Tracking darf die SubID nur Kleinbuchstaben und Zahlen enthalten.

Freifelder (System > Tracking-Codes)

Über den Button „Neues Freifeld hinzufügen“ kann ein neues Freifeld angelegt werden. Dort kann dann ein Name und die Sichtbarkeit für Partner definiert werden.

Achtung: Die Reihenfolge und die Anzahl der Felder sollten vorher gut durchdacht sein, da sich diese nachträglich nicht wieder verändern lassen.

Jedes Programm verfügt über seine eigenen Freifelder. Jedes Freifeld ist dann in der angelegten Reihenfolge mit FF_1, FF_2 bis FF_n ansprechbar. Der Name zu jedem Freifeld steht unter Freifeld Verwaltung neben den Freifeldern.

z.B.:

FF_1 = IP

FF_2 = E-Mail

FF_3 = Name

FF_4 = Sonstiges

Sobald die neuen Freifelder angelegt wurden, lassen sich diese über den Transaktionspixel befüllen. Dazu können die Daten über die neuen Parameter &FF_[Feld-Nr.]= übergeben werden.

z.B.:

[https://partner.example.com/get_trans.cgi?...\[Standard-Parameter\]...&FF_1=\[IP\]&FF_2=\[E-Mail\]&FF_3=\[Name\]&FF_4=\[Sonstiges\]](https://partner.example.com/get_trans.cgi?...[Standard-Parameter]...&FF_1=[IP]&FF_2=[E-Mail]&FF_3=[Name]&FF_4=[Sonstiges])

Die Platzhalter müssen dann mit den jeweiligen Daten aus dem Shop-System ersetzt werden. Nach dem der Aufruf der get_trans.cgi angepasst ist, sollten sicherheitshalber einige Testbuchungen durchgeführt werden um zu testen ob alle Daten übernommen werden.

Bitte beachten Sie, dass Freifelder nicht über die SOAP Schnittstelle ansprechbar sind. Die Daten der Freifelder werden momentan auf den folgenden Seiten angezeigt:

Manager Login:

In der Transaktionsübersicht der „Offenen Transaktionen“. Jede dieser Tabellenspalten ist anklickbar, worauf sich darunter weitere Informationen, wie auch die Daten der Freifelder, anzeigen lassen. Mit einem weiteren Klick schließt man diese Informationsspalte wieder. Außerdem werden die Freifeld-Daten angezeigt wenn man auf „Transaktion bearbeiten“ klickt.

Partner-Bereich:

Genau wie im Manager-Bereich unter „Offene Transaktionen“. Freifelder werden nur in einer Sprache angelegt, benennen Sie sie daher möglichst auf Englisch. Einmal angelegte Freifelder können nicht mehr gelöscht werden.

Wir können, bei Bedarf, die Anzeige der Freifelder auch in eigene Tabellen-Spalten verlegen oder diese in andere Module wie z.B. dem CSV-Export übernehmen.

Partner Details

Jeder Partner hat seine eigene Profilseite, in der Sie als Manager alle Daten, die einen bestimmten Partner betreffen finden. Die Partner Details finden Sie, wenn Sie in den meisten Statistiken und Listen auf die PartnerID oder den Namen klicken.

Sie können auch die **Partner > Suche** benutzen, um über Eingabe der PartnerID, des Namens oder der URL Zugriff auf die Partner Details zu erhalten.

Login in den Partner Account



Sie können sich über das Symbol hinter Partner Details in den Account Ihres Partners einloggen und so das System aus dessen Perspektive wahrnehmen.

Übersicht

Partnerdaten & Website

Hier finden Sie die wichtigsten Anmeldedaten, die der Partner hinterlegt hat.

Der **Alias** ist ein Name den sie frei vergeben können und nur Manager einsehen können. Er wird dann bei vielen Statistiken anstelle der PartnerID oder des Namens angezeigt. Die Funktion wird häufig verwendet, um z.B. den Firmennamen anzeigen zu lassen.

Partnergruppen

QualityClick verwendet verschiedene Gruppen um mit Partnern systemweit oder programmspezifisch Aktionen vorzunehmen.

Kanal

ist eine Einteilung um z.B. Partner und Statistiken in Kategorien einzuteilen. Häufige Unterscheidungen sind z.B. Gutscheinpartner, Preisvergleichler, spezielle Seiten oder AdWords.

Partnergruppen

sind eine weitere Möglichkeit der Einteilung, mit der Sie außerdem unter **Partner > Gruppen > Aktionen** vornehmen können. Zum Beispiel Partner der Gruppe zum Programm hinzufügen, entfernen oder die Provisionsstufe ändern.

Notiz

ist ein Textfeld um zum Beispiel mit dem Partner getroffene Absprachen zu hinterlegen.

Schlagworte oder Tags

können Sie benutzen, um Statistiken oder Exporte zu filtern. Sie können mehrere Schlagworte benutzen indem Sie sie mit Kommas trennen.

Partner Login

Führt Sie in dem Account des Partners. So sehen Sie alles, was Ihr Partner auch sieht.

Nachricht senden

Öffnet die **E-Mail > Vorlage > Nachricht an Partner**

Partner löschen

Deaktiviert den Account und sperrt so den Login des Partners, die Auszahlung, Anlage neuer Transaktionen für den Partner, sowie gruppenbezogene Aktionen, wie den Newsletterversand. Der Partner wird aus allen Kampagnen entfernt, seine Daten und die ID bleiben aber erhalten.

Geworben von

Im Falle eines aktiven Partner-werben-Partner Programms steht hier die PartnerID des werbenden Partners (2. Stufe) und kann auch geändert werden.

Login Statistiken

Sehen sie hier Anmeldestatistiken um die Aktivität des Partners einschätzen zu können

Programme

Das **Programm-Set** zeigt Ihnen in einer Tabelle an, zu welchen Programmen der Partner hinzugefügt wurde. Dazu gehören der Name des Programms, die Provisionsstufen des Partners in diesem Programm, ob der Partner für dieses Programm pausiert wurde (Teilnahmestatus), ob das gesamte Programm aktiv oder pausiert ist (Programmstatus) oder ob für den Partner in diesem Programm eine Notiz hinterlegt wurde.

Liegt keine Notiz vor, können Sie über einen Plusbutton eine neue Notiz anlegen. Bestehende Notizen können Sie über den Editieren- Button ändern oder einsehen. Kurze Notizen werden mit einem Mouseover angezeigt.

Abo ist eine Funktion, mit der Sie Ihren Partner regelmäßige Gebühren in Rechnung stellen können.

Programm-Set bearbeiten

Hier haben Sie die Möglichkeit die **Provisionsstufe** des Partners zu wechseln. Neue Provisionsstufen legen Sie bitte unter **Finanzen > Produkte & Provisionen** an.

Programm-Gruppierung

ist eine Einstufung, die nur innerhalb des Programms gilt und benutzt werden kann, um Werbemittelkategorien nur für einige Partner des Programms sichtbar zu machen.

Status

Das **Augensymbol** führt Sie zur Ansicht **Finanzen > Produkte & Provisionen**, um die Höhe der Provision einzusehen.

Das **Schlosssymbol** zeigt, ob der Partner für bestimmte Produkte gesperrt wurde. Ein offenes Schloss zeigt, dass keine Sperrungen vorliegen. Sind Sperrungen hinterlegt, ist das Schloss geschlossen. Mit einem Klick auf das Schloss kommen Sie zur Seite **Vermarktungsausschluss**. Hier können Sie den Partner für bestimmte Produkte sperren. Ist er von einem Produkt ausgeschlossen, werden Transaktionen beim Anlegen verworfen und sind nur in den Logdateien sichtbar.

MerchantCode

ist eine Funktion um alternative PartnerIDs zu vergeben und zu verarbeiten, um sie z.B. in Werbemittellinks auszuspielen oder auf Rechnungen zu drucken.

PostView Cookie Tage

Wenn Sie PostView Cookies benutzen, können Sie hier die Laufzeiten einstellen. PostView wird benutzt, um Partner zu vergüten, wenn der Kunde das Werbemittel lediglich gesehen, aber nicht darauf geklickt hat. Stellen Sie hier eine Anzahl Tage (außer 0) ein, wird der Postview-Code automatisch in den Werbemitteln des Partners ergänzt.

Nofollow

Bei aktivem Nofollow werden dem Partner die Werbemittellinks mit dem Attribut Nofollow angezeigt, um sich vor einem möglichen negativen Einfluss auf das Suchmaschinenranking zu schützen.

Teilnahmestatus

Hier pausieren Sie die Partnerschaft für ein bestimmtes Programm. Neue Transaktionen werden für diesen Partner nicht mehr angenommen.

Über **Programme hinzufügen** können Sie den Partner in weitere Programme übernehmen.

Vergessen Sie nicht alle Änderungen zu speichern!

Erinnerungen

Legen Sie sich als Affiliate Manager Erinnerungen an. So werden Sie am Stichtag per Mail benachrichtigt (**Kommunikation > Adressen > Programm**) Das Augensymbol führt Sie zur Liste aller Erinnerungen (**Kommunikation > Erinnerung**)

Wechsel der Provisionsstufe

Hier sehen Sie, ob in der Vergangenheit ein Wechsel der Provisionsstufe vorgenommen wurde.

Finanzen

Hier finden Sie alle wichtigen Finanzdaten auf einen Blick.

Steuerrechtliche Angaben & Finanzdaten zeigt Ihnen die Daten und Einstellungen die der Partner in seinem Account unter **Mein Konto** vorgenommen hat.

Umsatzsteuer

Nachdem der Partner seine **UmsatzsteuerID oder SteuerID** hinterlegt hat, können Sie mit dem Button bei **USt.-Auz. aktiv** die Auszahlung mit Umsatzsteuer aktivieren.

Bitte beachten Sie, dass sie die Umsatzsteuer von Ihnen manuell aktiviert werden muss, da Sie verpflichtet sind die Rechtmäßigkeit der Umsatzsteuerauszahlung zu prüfen. Dafür hat der Partner die Möglichkeit in seinem **Partneraccount > Finanzen > Datei Upload** ein Dokument als PDF oder Bilddatei hochzuladen. Dieses finden Sie in den Finanzdaten unter

Datei Uploads. Über den Button **Dokumente erhalten** können Sie markieren, dass Sie die Dokumente erhalten haben.

Hinweis: Sollten Sie aus Versehen eine Gutschrift ohne Umsatzsteuer ausgezahlt haben, können Sie diese unter Umständen unter **Finanzen > Gutschriften > €** korrigieren.

Abschließend finden Sie die aktiven **Auszahlungsdaten**.

Der Button **Auszahlungssperre** verhindert, dass für den Partner Gutschriften erstellt werden, wenn Sie im Fall von Auffälligkeiten Klärungsbedarf haben.

EBICS Sperre verhindert, dass die Auszahlungsdaten aus den Gutschriften mit in den EBICS Export für Sammelüberweisungen übertragen werden.

Mit dem Button **Buchung** können Sie eine einmalige manuelle Buchung im Partnerkonto vornehmen. Positive Beträge sind Gutschriften zugunsten des Partners. Negative Beträge werden dem Partner abgezogen.

Im **detaillierten Partnerkonto** finden sich alle finanzwirksamen Aktionen zu dem Partner. Dazu gehören insbesondere die Bestätigung oder Stornierung von Transaktionen, manuelle Buchungen, regelmäßige Gebühren sowie Provisionen aus der 2. Stufe des Partner-werben-Partner Programms. Dazu sehen Sie das Datum der Verrechnung (Datum), das Art der Buchung (Buchungstext), Betrag und TransaktionsID, Produkt, Kampagne und ob es sich um eine 2. Stufe Provision handelt. Die letzte Spalte zeigt den Auszahlungsstatus.

Diese Ansicht findet der Partner ebenso in seinem **Partneraccount** unter **Finanzen > Partnerkonto**

Der Button **Auszahlungen** führt Sie zur Ansicht **Finanzen > Gutschriften** mit dem Filter auf diesen Partner. Darunter finden Sie den **Kontostand**. Der Kontostand ist der Saldo aller finanzwirksamen Aktionen seit der letzten Auszahlung. Wird eine bereits ausgezahlte Transaktion nachträglich storniert, kann der Kontostand auch negativ sein.

Darunter steht der Saldo der Provisionen aus der 2. Stufe. In der dritten Zeile sehen Sie die Summe und die Anzahl (in Klammern) der bereits erfolgten Auszahlungen.

Abschließend der eingestellte **Mindestauszahlungsbetrag**, den der Partner sich in seinem Account hinterlegt hat. Dieser Betrag kann nie kleiner sein als die Mindestgrenze, die Sie für alle Partner unter **Finanzen > Auszahlungen** hinterlegt haben.

Statistiken

Hier finden Sie eine grafische Auswertung der Performance des Partners. Sie können den **Programmreiter** benutzen, um die Zahlenbasis einzuschränken. Einzelne Werte können Sie mit einem Klick auf die Legende dazu- oder wegschalten.

Die oberste Grafik zeigt Ihnen wahlweise **Views und Klicks als Brutto- oder Nettowerte** an. Views und Klicks von derselben IP Adresse innerhalb von 15 Minuten werden in der Regel als ein Nettoview oder -klick zusammengefasst.

In der mittleren Grafik sehen Sie pro Monat die Höhe der Provisionen von bestätigten oder stornierten Transaktionen sowie deren Saldo (Gesamt). Darunter finden Sie die Anzahl der bestätigten und stornierten Transaktionen, sowie deren Saldo (Gesamt)

Die Buttons

Controlling, Tagesstatistik, Vergütungsprodukte, Klickziele, Netto Klicks und Referer Statistik

führen Sie zur entsprechenden Seite unter **Auswertung** mit einem Filter auf den Partner.

Klicklogfile

gibt Ihnen das Klicklog des Partners als csv-Export.

Die gesamten Logfiles finden Sie unter **Transaktionen > Protokoll**.

Offene Transaktionen

führt Sie zur Ansicht **Transaktionen > Bearbeiten > Status offen**

Leistungszeiträume

führt Sie zur Ansicht **Finanzen > Leistungszeiträume** mit dem Filter auf den Partner.

SubID Statistik

ist eine Auswertung für die selbstvergebenen Parameter der Partner. Bei der Auswertung von sehr vielen SubIDs können sehr große Rechenkapazitäten anfallen und das System unter Umständen verlangsamen. Benutzen Sie die dem Fall bitte den vorbereiteten Monatsexport.

Partner Daten

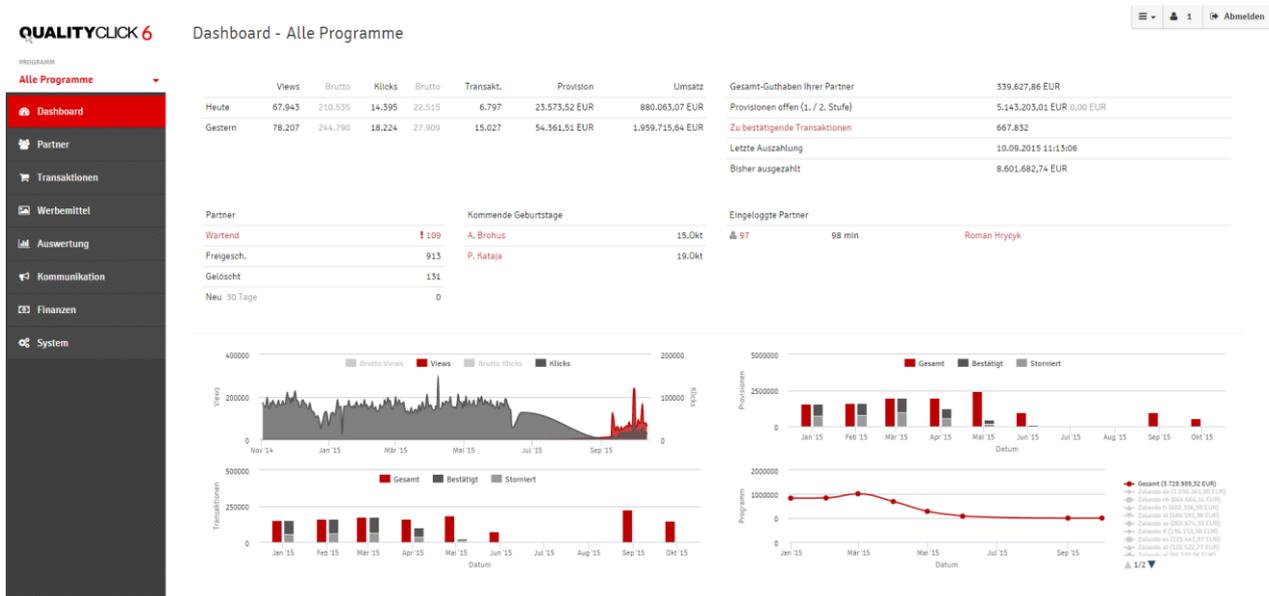
Hier finden Sie alle Angaben die der Partner in seinem Account unter **Mein Konto** hinterlegt hat und können diese Daten ebenfalls ändern. Bitte nehmen Sie wesentliche Änderungen nur in Absprache mit den Partnern vor.

Bei Änderungen der **steuerrechtlichen Angaben** beachten Sie bitte, dass sie die Mehrwertsteuerauszahlung nur im Reiter **Finanzen** ändern können. Sollte sich die Adresse eines Partners geändert haben, können Sie diese Angaben hier hinterlegen und ggf. bereits ausgestellte Gutschriften unter **Finanzen > Gutschriften** erneuern.

Logbuch

Das Logbuch informiert Sie über wichtige Ereignisse im Partneraccount. Dazu gehören insbesondere Bestätigungen und Stornierungen von Transaktionen, Änderungen der Provisionsstufe, ausgezahlte Gutschriften, Freischaltungen und Sperrungen.

Dashboard



Ein Klick auf „Dashboard“ führt Sie zur Startübersicht für alle bzw. für das gewählte Partnerprogramm.

Hier erhalten sie die wichtigsten Informationen, Kontostände und Schnellstatistiken im Überblick. Mit dem Programmwähler schalten Sie die Zahlen des Dashboards auf ein einzelnes Partnerprogramm um.

Kurzstatistik

Hier sehen Sie auf einen Blick die Brutto- und Netto- Views und Klicks, die Anzahl der Transaktionen mit entsprechenden Umsätzen und Provisionen für heute und gestern. Angezeigt wird daneben das Gesamt-Guthaben Ihrer Partner, die Summe aller noch nicht bestätigten Provisionen und die Anzahl noch zu bestätigender Transaktionen. Außerdem auch das Datum der letzten Auszahlung und die bisher ausgezahlte Summe aller Auszahlungen ohne Mehrwertsteuer.

Partner

Das Element „Partner“ gibt Ihnen einen Überblick über Ihren Partnerbestand. Ein Klick auf die jeweilige Zahl führt Sie zur Liste. (Wartend, Bewerbungen)

Eingeloggte Partner

Ein Klick auf die Partnernummer oder den Namen führt zur Partner-Detailansicht.

Partner

Partner neu anlegen

QUALITYCLICK 6 Neuen Partneraccount anlegen

PROGRAMM
MeinFernflieger

Dashboard
Partner
Suche
Neu
Freischalten
Anzeigen
Verwalten
Gruppen
Conversion-Tracking
Transaktionen

Neue PartnerID Leer/0 = Automatisch. Bei Eingabe wird der Zähler erhöht

2. Stufe PartnerID

Persönliche Daten

Admin-Alias Anzeigename

Firma

Anrede & Vorname *

Nachname *

Pflichtfeld *

Legen Sie hier manuell einen neuen Partneraccount an und ordnen Sie ihm auch gleich Partnerprogramme zu.

Zum Anlegen eines neuen Partners müssen sie einige Daten des Partners angeben. Diese Felder sind Pflichtfelder und mit einem * gekennzeichnet.

Dazu zählen:

- Anrede, Vor- und Nachname, Sprache des Partners
- E-Mail Adresse des Partners, Passwort sowie die Passwortwiederholung
- und die USt. Ausweisung

Die PartnerID sollten sie leer lassen, wenn sie fortlaufende Partnernummern haben wollen. Hier wird dann automatisch die nächsthöhere PartnerID genommen, die verfügbar ist. Sollten Ihre Partner bspw. mit der ID 9000 angefangen haben und sie benötigen eine spezielle PartnerID, dann können sie hier auch eine niedrigere ID angeben (in diesem Beispiel im Bereich 2 → 8999), sofern diese verfügbar ist. Die folgenden PartnerID's werden dann bei der ID fortgesetzt, welche der zuletzt regulär angelegte Partner erhalten hat.

Wenn sie keine WerberID eintragen, wird automatisch der Partner der WerberID 1 (Eigene Umsätze) zugeordnet. **Nutzen sie den Admin-Alias um Ihren Partnern intern eine eigene Bezeichnung** (Zum Beispiel den Firmennamen oder die Webseite) **zuzuweisen**. Der Alias wird nur Ihnen angezeigt. Mit dem Aktivieren des Kästchens „Keine E-Mail an den Partner senden“ wird der Partner angelegt, aber nicht per E-Mail darüber informiert.

Bewerbungen freischalten

The screenshot shows the 'Partner freischalten' (Unblock Partners) interface in the QUALITYCLICK 6 system. The left sidebar contains navigation options like Dashboard, Partner, Transaktionen, and System. The main area displays a table of applications with columns for PartnerID, Firma, E-Mail, URL, Bewerbung, Programm, and Aktion. The table lists applications from Copperndo Ltd. and Cyanicon Coop. with various dates and program names.

PartnerID	Firma, Name, Wohnort	E-Mail	URL	Bewerbung	Programm	Aktion
1247	Copperndo Ltd. Josefina Beetz Brandenburg	✉ josefine@copperndo.com	🌐 copperndo.com	16.09.2015	Der Tarifguru	📄 -
1247	Copperndo Ltd. Josefina Beetz Brandenburg	✉ josefine@copperndo.com	🌐 copperndo.com	18.09.2015	theCodezu	📄 -
1246	Cyanicon Coop. Maira Seltner Baden-Württemberg	✉ info@cyanicon.net	🌐 cyanicon.net	16.09.2015	SchuhShop	📄 -
1246	Cyanicon Coop. Maira Seltner Baden-Württemberg	✉ info@cyanicon.net	🌐 cyanicon.net	16.09.2015	Der Tarifguru	📄 -
1246	Cyanicon Coop. Maira Seltner Baden-Württemberg	✉ info@cyanicon.net	🌐 cyanicon.net	17.09.2015	Bitbugly	📄 -
1246	Cyanicon Coop. Maira Seltner Baden-Württemberg	✉ info@cyanicon.net	🌐 cyanicon.net	17.09.2015	Yacreeking	📄 -
1246	Cyanicon Coop. Maira Seltner Baden-Württemberg	✉ info@cyanicon.net	🌐 cyanicon.net	17.09.2015	BlogsystemApp	📄 -

Hier finden sie Partner, die sich für ihr System oder einzelne Programme beworben haben. In der Übersicht sehen sie die wichtigsten Daten zu der jeweiligen Bewerbung/dem Partner.

Mit einem Klick auf die PartnerID gelangen sie in die Partnerdetails, die ihnen noch mehr Daten zum jeweiligen Partner liefern.

Zum Freischalten der Partner klicken sie auf die jeweiligen Icons und bestätigen ihre Auswahl im anschließenden Dialogfeld. Danach können Sie eine Nachricht an den Partner senden.

Sie können neue Partner automatisch freischalten, indem Sie auf das Einstellungswerkzeug oben rechts gehen. Wählen Sie dafür das oben links das passende Programm aus.

Partner anzeigen

QUALITYCLICK 6 Partnerliste

PROGRAMM
Alle Programme

Dashboard
Partner
Suche
Neu
Freischalten
Anzeigen
Verwalten
Gruppen
Conversion-Tracking
Transaktionen
Werbemittel

Alle Partner 84 | Neue Partner 0 | Aktive Partner 8 | Gelöschte Partner 73 | Partner ohne Programmzuordnung 0 | CSV-Export

Top | Markierte Partner 2

Ergebnisse 3

ID	Partner	Firma	Domain	Partnergruppe	Alle markieren
1	Eigener Account	Firma	tracking----test.de	Toppartner	<input checked="" type="checkbox"/>
2	Account Tracking Test		web.site	Toppartner	<input checked="" type="checkbox"/>
1185	Dean Reiner	Techcosm	techcosm.net	Toppartner	<input type="checkbox"/>

Markierte Partner in vorhandene oder neue Partnergruppe übernehmen
Neue Gruppe anlegen

Bitte auswählen
Neue Gruppe anlegen

Das Anzeigen Menü zeigt Ihnen Partnerlisten des Systems oder zu einem einzelnen Programm an. Benutzen Sie dafür das Programmauswahlmenü links oben.

Sie können die Listen vorfiltern für **Neue Partner** (Systemanmeldung in den letzten 30 Tagen), **Aktive Partner**, **Gelöschte Partner** und Partner die für das System aktiviert wurden, sich aber noch nicht für ein Programm beworben haben (**ohne Programmzuordnung**). Das **Suchfeld** filtert die Partner aus der Liste nach Namen, Firma, Domain oder Partnergruppe.

Über die Checkboxes können Sie Partner markieren und in eine bestehende oder neue Gruppe hinzufügen.

Damit Sie die Auswahl über mehrere Suchanfragen zusammenstellen können, ist neben dem Suchfeld die Anzahl der markierten Partner gespeichert und wird mit Klick auf den Button angezeigt.

Über den CSV Export können Sie sich die Listen mit den Partnerdaten der Auswahl oder die Auflistung der Partner nach jeweiligem Programm und Provisionsstufe oder die Auflistung nach PartnerID und Domain herunterladen.

Partner verwalten

QUALITYCLICK 6

PROGRAMM
MeinFernflieger

Dashboard
Partner
Suche
Neu
Freischalten
Anzeigen
Verwalten
Gruppen
Conversion-Tracking
Transaktionen

Partnerzuordnung Programmübersicht Partner werben Partner

Zugeordnete Accounts

Suche

1226 Sabrina Humm (crimsontary.de) Crimsontary AG
1245 Sascha Krug (kavine.eu) Kavine

Nicht zugeordnete Accounts

Maus

+ 1248 Thomas Anders (pintline.de) TANonyMaus
+ 1249 Thomas Anders (codeplex.com) TANonyMaus
+ 1250 Thomas Anders (bronzeflash.com) TANonyMaus

Zuordnung ändern

Mit der **Partnerzuordnung** können Sie Partner zum Programm hinzufügen bzw. daraus entfernen. Wählen Sie dafür zuerst das Programm mit dem Auswahlmenü oben links.

In der linken Spalte ‚zugeordnete Accounts‘ stehen die Partner die bereits zum Programm gehören. In der rechten Spalte sehen Sie Accounts, die noch nicht in dem Programm sind.

Wählen Sie die Partner aus, deren Status sie ändern möchten, indem Sie das Feld anklicken bis es grau hinterlegt ist. Partner mit ‚-‘, werden aus dem Programm entfernt, Partner mit ‚+‘ werden zum Programm hinzugefügt.

Über die **Suchleiste** können Sie nach Name, Firma oder Domain filtern. Die Auswahl bleibt dabei bestehen. Bestätigen Sie Ihre Auswahl mit „Zuordnung ändern“.

Programmübersicht

QUALITYCLICK 6

PROGRAMM

Alle Programme

Dashboard

Partner

Suche

Neu

Freischalten

Anzeigen

Verwalten

Gruppen

Conversion-Tracking

Transaktionen

Partnerzuordnung Programmübersicht Partner werben Partner

ID	Name	1	18	20	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32	33	34	35	36	37	38	✓	
1	Eigener Account	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	<input type="checkbox"/>
2	Account Track...	X	X	-	-	-	-	X	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	<input type="checkbox"/>
1185	Dean Reiner	X	X	X	-	-	-	-	-	-	-	-	X	-	-	-	-	-	-	-	-	-	<input type="checkbox"/>
1202	Eike Schützen...	-	X	X	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	X	-	-	-	-	<input type="checkbox"/>
1225	Elli Oldendorf	X	X	-	-	-	-	-	-	-	-	-	X	-	-	-	X	-	-	-	-	-	<input type="checkbox"/>
1226	Sabrina Humm	-	X	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	X	X	-	-	<input type="checkbox"/>
1245	Sascha Krug	-	X	X	X	-	-	-	-	-	X	-	-	X	-	-	X	-	-	-	-	-	<input type="checkbox"/>
1248	Thomas Anders	-	-	-	-	-	-	X	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	<input type="checkbox"/>
1249	Thomas Anders	-	X	-	-	-	-	-	X	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	<input type="checkbox"/>
1250	Thomas Anders	-	-	-	-	-	-	-	-	-	X	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	<input type="checkbox"/>
1255	Manuel Neurieder	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	<input type="checkbox"/>

Markierte Partner in vorhandene oder neue Partnergruppe übernehmen

Gruppe B oder Gruppe A

Die Programmübersicht zeigt Ihnen als Matrix, welcher Partner in welchen Programmen aktiv ist. Die ersten beiden Spalten zeigen die PartnerID und den Partnernamen.

Die Ziffer über den weiteren Spalten zeigt die KampagnenID. Wenn Sie die Maus über die **ID** bewegen, wird auch der Kampagnenname angezeigt.

Über die **Checkbox** in der letzten Spalte können Sie wieder Partner markieren um Sie ggf. in eine Gruppe zu übertragen und dann zum Beispiel einem neuen Programm zuzuordnen.

Download exportiert eine csv Datei mit der Auflistung der markierten Partner.

Partnergruppen

The screenshot shows the 'Partnergruppen' section of the QualityClick 6 interface. At the top, there are tabs for 'Partnergruppen', 'Aktionen', 'Nur für Programm', and 'Gruppe anlegen & Partner hinzufügen'. Below these, a dropdown menu allows selecting a group ('Gruppe A'). A table lists partners with columns for 'Partner', 'Firma', 'Domain', 'Provisionsstufe', and 'Kanal'. Below the table, there are controls for actions: 'Kanal' (Affiliate Marketing or Neuer Kanal) and 'Dem Programm zuordnen' (Bitte auswählen and Speichern).

Mit Gruppen können Sie viele Aktionen gleichzeitig für mehrere Partner vornehmen. **Neue Partnergruppen** können Sie an vielen Stellen im Programm erstellen. Zum Beispiel in den Partnerlisten (**Partner > Anzeigen**). Der Tab „**Gruppe anlegen**“ führt sie dahin.

Im Tab „**Partnergruppen**“ erhalten Sie eine Übersicht Ihrer angelegten Partnergruppen.

„Export“

erstellt Ihnen eine CSV Datei mit den Datensätzen der einzelnen Partner.

„Newsletter“

führt Sie zu **Kommunikation > Newsletter** mit der entsprechenden Gruppe als Vorauswahl.

„**Löschen**“ löscht die Gruppe, die Partner als solche bleiben dabei bestehen.

Folgende Aktionen können Sie auf der Gruppe ausführen:

- die Partner der Gruppe in einen vorhandenen oder neuen Kanal verschieben
- die Partner der Gruppe einem anderen Programm zuordnen
- die Provisionsstufe ändern
- Allen Partnern eine Kontogutschrift erstellen

Für einige Aktionen müssen alle Partner der Gruppe im selben Programm aktiv sein, dann können Sie im Reiter „**Nur für Programm**“ die Partner der Gruppe in eine neue Provisionsstufe verschieben.

Die Provisionsstufe müssen Sie dafür unter „**Finanzen -> Provisionen**“ erst erstellen.

Conversion-Tracking

QUALITYCLICK 6 Conversion-Tracking-Codes bearbeiten

PROGRAMM MeinFernflieger

Ergebnisse 1

Suche In Partnern nach

Conversion-Tracking für das Programm ist Aktiviert Inaktiv

Nur nicht freigegebene Codes anzeigen

Partner	Firma	Provisionsstufe	Conversion-Tracking	Aktiv	
2	Account Tracking ...	web.site	Standard	<input type="checkbox"/> <code><script src="http://partner.tracking-co.de/trek.cgi?tid=<%=TID %>6adid=<%=ADID %>6amount=<%=UMSATZ %>" type="text"></script></code>	<input checked="" type="checkbox"/>

Aktivieren/ Deaktivieren

Möchten Sie Ihren Partnern die Möglichkeit geben, über externe Systeme wie z.B. Google AdWords Werbung einzubuchen und an diese Systeme eine Erfolgsmeldung zu übertragen, **aktivieren Sie das Conversion Tracking je Programm über das Werkzeug-Symbol.**

Fügen Sie ggf. den Conversion Trackingcode (get_conv.cgi) zusammen mit dem Standard-Tracking Code in Ihre Bestätigungsseite ein. Verwenden Sie bereits den kombinierten JavaScript-Pixel, muss der zusätzliche Code nicht eingefügt werden.

Den HTML-Code für die Einbindung des Conversion Tracking in die Bestellabschluss-Seite finden Sie unter **System -> Tracking Codes.**

Beispiel:

```
<iframe src="https://affiliate.shopdomain.de/get_conv.cgi?cpid=23&tid=BestellNr.&produkt=Vergütungs-Produkt&umsatz=100.00&kunde=Kunde" height="2" width="3"></iframe>
```

Dieser Code kommt direkt neben dem Standard Tracking Code auf die Bestellabschluss-Seite. Es ist das Element, welches dann den Code des Partners nachlädt.

Partner können dann einen Conversion Code unter **Programme -> Conversion Tracking** eingeben. Bei der erstmaligen Eingabe und bei jeder Änderung des Conversion Codes eines Partners erhalten Sie als Manager eine E-Mail (Datenänderung). Sie können hier den Conversion-Code prüfen und zur Verwendung freigeben.

Transaktionen

Allgemeines zu Transaktionen und Status

Jeder provisionsfähige Vorgang egal, ob Lead, Sale oder Appinstallation wird als Transaktion angelegt. Eine Transaktion kann in einem von 4 Status vorliegen.

Neue Transaktionen erhalten den Status **offen**. Nachdem Sie die Transaktion geprüft haben (z.B. Daten validiert, Zahlungseingang, Widerspruchsfrist abgelaufen etc.) vergeben Sie den **Status bestätigt oder storniert**.

Eine **bestätigte Transaktion** steht dem Partner zur Auszahlung bereit und erhält mit dem nächsten Auszahlungslauf und der Erstellung der Gutschrift den Status **ausgezahlt**.

Durch Benutzen der Finanzexportfunktionen (EBICS, Finanzen > Export > offene Auszahlungen) oder das Markieren der Gutschrift als bezahlt (Finanzen > Gutschriften) erhalten die Gutschriften den Status **ausgezahlt**.

Änderungen an Transaktionen

können nur an offenen Transaktionen vorgenommen werden. Sie haben die Möglichkeit bestätigte oder bezahlte Transaktionen zu **stornieren und wieder zu öffnen**.

Bezahlte Transaktion stornieren

Wird eine abgerechnete oder bezahlte Transaktion storniert, wird sie auf der nächsten Gutschrift als negativer Posten aufgeführt.

Anlegen

QUALITYCLICK 6

PROGRAMM

Bitbugly

- Dashboard
- Partner
- Transaktionen
- Suche
- Anlegen
- Bearbeiten
- Abgleichen
- Import
- Protokoll
- Werbemittel
- Auswertung
- Kommunikation
- Finanzen
- System

Abmelden

Neue Transaktion / Bestellung anlegen

Pflichtfeld *

PartnerID *

Bestelldatum * (tt.mm.jjjj)

Transaktions-ID * (Bestell-Nr. / OrderID - max. 30 Zeichen)

Zusatz-ID (max 255 Zeichen)

Vergütungs-Produkt *

Umsatz

Kunde (z.B. Name, PLZ - max. 50 Zeichen)

Freitext (max 255 Zeichen)

Referer URL (max 255 Zeichen)

SubID (Partner-SubID)

Lieferdatum * (tt.mm.jjjj) (Abflug, Versand)

Provisionen berechnen (Wechsel der Provisionsstufen werden berücksichtigt)

Provision

2. Stufe Provision

[Neue Transaktion speichern](#)

Auf dieser Seite können sie manuell Transaktionen anlegen.

Die Felder *PartnerID*, *Bestelldatum*, *Transaktions-ID*, *Vergütungs-Produkt* und *Lieferdatum* sind Pflichtfelder und müssen ausgefüllt werden.

Mit der Option **Provisionen berechnen** de-/aktivieren sie die automatische Berechnung der Provision zum Stichtag des Bestelldatums.

Bearbeiten

PROGRAMM
Bitbugly

Dashboard

Partner

Transaktionen

Anlegen

Bearbeiten

Abgleichen

Import

Protokoll

Werbemittel

Auswertung

Kommunikation

Finanzen

System

☰ 1 Abmelden

Offene Transaktionen 230

Zeige Transaktionen mit Status: Offen

Produktgruppe: Alle Gruppen

Partnergruppe: Alle

Nur Vergütungs-Produkt: Alle

Suche:

Nur PartnerID:

Format: Alle Spalten

Schlagworte:

25.08.2015 → 24.09.2015

'und' Verknüpft

Anzeigen Download

QC-ID	Datum	TA_Id	Provision	Umsatz	Vergütungs-Produkt	Produktgruppe	PID	Aktion
9299	24.09.2015 07:58:36	71552192019794651717	10,00 PLN	114,50 PLN	Default	-	Damien Vacano (1233)	<input type="checkbox"/>
9223	24.09.2015 04:57:02	2255871923730638569622760	10,00 PLN	207,40 PLN	Default	-	Rico Schlund (1217)	<input type="checkbox"/>
9108	24.09.2015 00:57:02	22839065526740123764	10,00 PLN	230,00 PLN	Default	-	Sabrina Humm (1226)	<input type="checkbox"/>
9033	23.09.2015 22:58:11	2742739411617987	10,00 PLN	55,80 PLN	Default	-	Alana Gutmann (1199)	<input type="checkbox"/>
9042	23.09.2015 22:57:51	8219940893521986860711816	10,00 PLN	97,20 PLN	Default	-	Sabrina Humm (1226)	<input type="checkbox"/>
9039	23.09.2015 22:56:59	605726861887575079666	10,00 PLN	45,60 PLN	Default	-	Xaver Meidel (1213)	<input type="checkbox"/>
8991	23.09.2015 21:58:48	8820578433571117	10,00 PLN	164,50 PLN	Default	-	Pia Jüngst (1186)	<input type="checkbox"/>
8957	23.09.2015 20:26:00	3108620187862143387906055	10,00 PLN	219,90 PLN	Default	-	Ricco Störk (1212)	<input type="checkbox"/>
8909	23.09.2015 18:58:55	1558635596529914527	10,00 PLN	158,80 PLN	Default	-	Leana Stricker (1215)	<input type="checkbox"/>
8867	23.09.2015 17:26:19	874224818802552765110	10,00 PLN	204,70 PLN	Default	-	Alana Gutmann (1199)	<input type="checkbox"/>
8820	23.09.2015 15:56:05	541312870127949895015284	10,00 PLN	201,50 PLN	Default	-	Leana Stricker (1215)	<input type="checkbox"/>
8750	23.09.2015 13:28:08	464503278805680196890105	10,00 PLN	157,50 PLN	Default	-	Sandy Hinterskirch (1234)	<input type="checkbox"/>

Eingegangene Transaktionen lassen sich hier einzeln direkt bearbeiten, stornieren und bestätigen.

QualityClick führt eine Provisionshistorie für den zeitlichen Verlauf. So wird auch bei Änderungen die Provisionshöhe für einen bestimmten Stichtag korrekt berechnet. Sie können diesen Mechanismus aushebeln und die Provisionshöhe von offenen Transaktionen an einem bestimmten Stichtag **neu berechnen** lassen.

In der Transaktionsliste haben sie die Möglichkeit Transaktionen nach verschiedenen Kriterien zu filtern. Die Filterkriterien gelten ebenfalls für den Download der Transaktionsliste, wobei sie hier nochmals zwischen dem gesamten Datensatz, der QC-ID (fortlaufende ID, die vom System festgelegt wird) oder der TA ID (der von ihnen vergebenen TransaktionsID) + dem Umsatz unterscheiden können.

Die Liste mit der QC ID bzw. der TA ID können sie u.a. für die automatische Transaktions-Bearbeitung unter **Transaktionen** → **Abgleichen** nutzen, um mehrere Transaktionen gleichzeitig freizuschalten, zu stornieren, Stornos zu öffnen oder Provisionen neu zu berechnen.

Markieren Sie die alle freizugebenden Transaktionen mit der Checkbox am Ende jeder Zeile, wählen Sie die Aktion und klicken dann auf „Ausführen“.

Abgleichen

Für die massenhafte Bearbeitung von Transaktionen laden Sie hier eine Datei im CSV-Format mit den entsprechenden Transaktions-IDs (TA ID oder QC ID) hoch. Dabei soll in jeder Zeile eine Bestellnummer ohne weitere Informationen oder Anführungszeichen stehen. Verwenden Sie ggf. den Datenexport aus **Transaktion** → **Bearbeiten** im Format "nur QC-ID", um Probleme mit doppelten TransaktionsIDs zu vermeiden. Auf gleichem Weg stornieren oder öffnen Sie stornierte Transaktionen wieder.

Das Bestätigen der Transaktionen:

Schritt 1: Liste aller offenen Transaktionen herunterladen. Dazu die Seite **„Transaktionen - > Bearbeiten“** aufrufen. Im Formular können die zu exportierenden Transaktionen eingeschränkt werden z.B.: Produkt=XYZ und Datum = 07.05.2016 - 20.04.2016. Mit **„Download“** wird eine CSV Datei auf die lokale Festplatte heruntergeladen.

! Sie können bei **Format** alternativ **„QC ID“** oder **„TA ID, Umsatz“** auswählen und so das Löschen der überflüssigen Spalten in Schritt 2 überspringen. Die **Umsatzspalte** wird für Aktualisierungen bei prozentualen Vergütungen benutzt.

QC ID oder TA ID?

Wir empfehlen mit der von Ihnen vergebenen TransaktionsID (TA ID) zu arbeiten, da diese von Ihnen mit Ihrer Warenverwaltung korreliert werden kann. Damit auch bei doppelten TA IDs

immer eine eindeutige Zuordnung gewährleistet ist, vergibt das System eine fortlaufende QC ID die alternativ verwendet werden kann.

Schritt 2: Transaktionen abgleichen und nicht benötigte Daten löschen. Dazu die Datei aus Schritt 1 mit Excel oder OpenOffice öffnen.

Anmerkung:

*Falls die Spalten oder Zeilen falsch interpretiert werden (als Datum statt Umsatz), bitte die Datei über die Importfunktion laden (Menüpunkt **Excel**: Daten → Externe Daten abrufen → aus Textdatei einlesen) und dort den Spalten das korrekte Format zuweisen*

Da QualityClick nur die ID-Spalte und ggf. Umsatz benötigt, sollten die anderen Spalten, bis auf „TA ID“ oder „QC ID“ gelöscht werden. Ebenso die erste Kopfzeile mit der Spaltenbeschriftung. Entfernen Sie alle Transaktionen, die sie nicht bestätigen wollen (z.B. wegen Widerruf oder Stornos) und speichern diese ggf. in einer zweiten Datei für den Upload der Stornos. Wenn sie während der Bestätigung die Umsätze von Transaktionen mit prozentualer Provisionen ändern möchten (z.B. wegen Teilretoure oder Teilstorno), schreiben Sie den neue Umsatz in die zweite Spalte:

```
TA ID;neuer Umsatz
750224;93,40
780358;119,99
```

Der Umsatz der Transaktion wird zuerst mit dem neuen Wert überschrieben und die Provision dann neu berechnet. Speichern sie die Datei wieder als CSV (Textdatei), da nur dieses Format von QualityClick korrekt verarbeitet werden kann.

Schritt 3: Liste hochladen

Aktion auswählen: z.B. Bestätigen

ID entspricht: Eigene Transaktions-ID (TA_Id) oder QC-ID (je nach dem)

Format: Eine Transaktion je Zeile

Datei-Upload: Die in Schritt 2 erstellte CSV Datei auswählen.

Dann „**Aktion starten**“

Alternativ können Sie statt eine Datei hochzuladen die IDs in das Textfeld „**Neue Eingabe**“ aus der Zwischenablage kopieren.

Wenn Sie **Vorschau** aktiviert haben, sehen sie jetzt eine Übersicht aller Änderungen in den Transaktionen zur Kontrolle.

Wenn alles geklappt hat, sollten nun Statusausgaben erscheinen und eventuell zurück auf die Übersicht umgeleitet werden. Der Freigabeprozess läuft im Hintergrund auf dem Server weiter, auch wenn man die Statusausgaben-Seite verlässt.

Automatische Freigabe

Für die automatisierte Einlieferung und Bearbeitung von Transaktionen können Sie unsere **REST/SOAP API** benutzen. Weitere Informationen dazu finden Sie auf unserer Homepage www.netslave.de unter „Dokumente“.

Darüber hinaus bieten wir Ihnen weitere Teilautomatisierungen an: z.B. die automatische Bestätigung aller nicht stornierten Transaktionen nach 30 Tagen bzw. immer zum ersten/letzten Tag des Folgemonats. Oder die Abholung der zu bestätigenden Transaktionen via CSV Datei per FTP in regelmäßigen Abständen oder zu bestimmten Stichtagen.

Bitte nehmen Sie mit uns Kontakt auf, um die Details zu besprechen. Für den Einbau und Anpassungen dieser Scripte durch unsere Programmierer fallen ggf. Entgelte an.

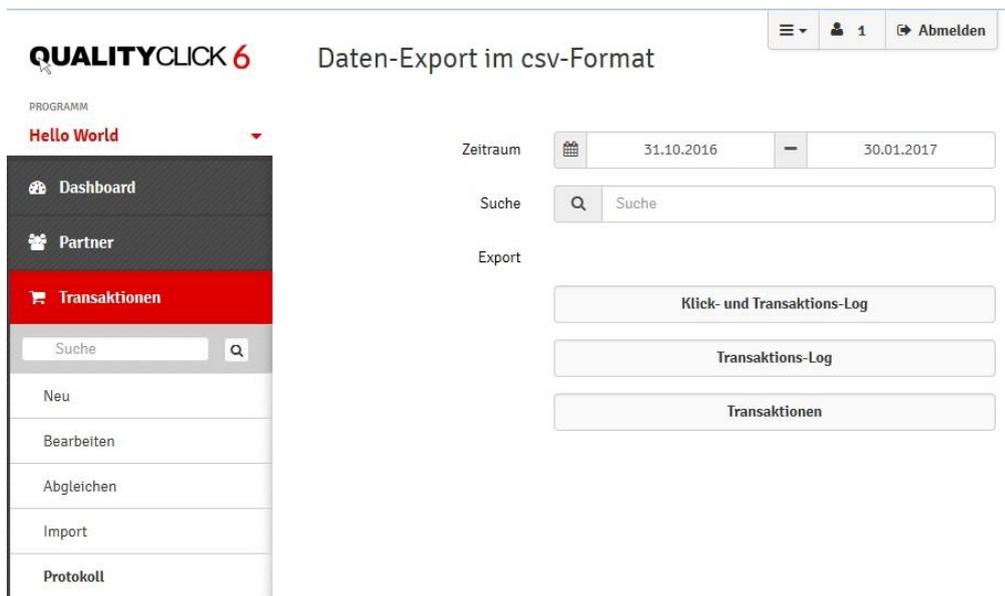
Import

Hier können Sie Transaktionen per CSV Datei einlesen. Dabei entspricht eine Zeile einer Transaktion. Den erwarteten Wert der Spalten finden Sie im **Datei-Zeilenformat**. Wenn Sie einen Wert nicht belegen wollen, schreiben sie zwei Semikolons “;;” hintereinander. Die CSV Datei für den Import erwartet keine Kopfzeile.

Alle importierten Transaktionen haben anschließend den Status offen.

Wählen Sie mit **Datei-Upload** die Datei aus und **starten** die Aktion.

Protokoll



The screenshot shows the 'QUALITYCLICK 6' interface. On the left is a navigation menu with 'Transaktionen' highlighted. The main area is titled 'Daten-Export im csv-Format'. It features a date range selector (31.10.2016 to 30.01.2017), a search bar labeled 'Suche', and three export buttons: 'Klick- und Transaktions-Log', 'Transaktions-Log', and 'Transaktionen'. The top right corner has a user profile icon with '1' and an 'Abmelden' button.

Hier haben Sie Zugriff auf die Logdateien des Systems. Bitte beachten Sie, dass bei weitgefassten Datumsbereichen unter Umständen sehr große Dateien und ggf. Wartezeiten anfallen.

Mit der **Suche** über alle Parameter können Sie den Export z.B. auf eine TA-ID oder einen Produktnamen vorfiltern.

Das **Klick- und Transaktionslog** exportiert erfolgreich im System erfasste Transaktionen und Klicks/Views mit allen Zusatzdaten. Die Spalte View (0,1) hat den Wert 1 für Werbemittelanzeigen (View), 0 für Werbemittelklicks (Klick) und TRANS für Transaktionen.

Das **Transaktions-Log** verzeichnet alle Datenübermittlungsversuche die über die Trackingdatei get_trans.cgi eingehen. Erfolgreiche Transaktionseingänge haben in der Spalte ‚gespeichert‘ eine Nummer. Sollte die Transaktion verworfen worden sein, steht in der Spalte gespeichert ein Strich „-“.

Verworfen werden Transaktionen die nicht zuordenbar sind, weil zum Beispiel die Partnerinformation (kein Cookie) oder die KampagnenID (CPID) fehlt bzw. in einem nicht lesbaren Format vorliegt. Verworfen werden Transaktionen auch, wenn systemseitige Ausschlussgründe vorliegen (z.B. Partner ist gelöscht, für das Produkt gesperrt oder in der Kampagne nicht als Partner zugeordnet).

Transaktionen ist ein Export aller zur Kampagne gehörenden nicht verworfenen Transaktionen.

Werbemittel

Suche

Mit der Suche finden sie schnell Werbemittel anhand des Titels.

Neues Werbemittel anlegen

Wählen Sie aus welche Art Werbemittel Sie anlegen möchten. Zur besseren Strukturierung ist jedes Werbemittel einer **Kategorie** zugeordnet. Das Vergütungsprodukt in den Werbemitteln ist in erster Linie für die Statistik erforderlich. Für die Vergütung der Partner ist ausschließlich das Produkt, welches mit dem Transaktionspixel an uns übergeben wird, maßgeblich.

Klickziele sind Landing Pages die Sie unter **Werbemittel > Klickziele** anlegen können. Seit Version 6 können Werbemittel auch als Container ausgegeben werden, so können Sie die Werbemitteldetails jederzeit ändern, auch nachdem Sie in den Partnerseiten eingebaut wurden. *Da dafür die Werbemittel für jeden Aufruf von QualityClick nachgeladen werden, fallen unter Umständen höhere Entgelte an.*

Unter der Werbemittelart **Eigener HTML-Code** können Sie beliebige Werbemittel mit den Trackinginformationen versehen. Insbesondere Formularstrecken, Vergleichsrechner und Widgets. An einem von Ihnen gewählten Punkt, muss der Kunde mit einem Partnercookie versehen werden, typischerweise vor der Weiterleitung auf die Zielseite. Dafür muss die go.cgi aufgerufen werden. Bei dynamischen Werbemitteln in **Flash oder HTML5** erfolgt dies beispielsweise durch den Parameter **clickTag**.

Der Aufbau eines Links über die go.cgi hat z.B. folgendes Schema:

```
http://partner.programm.de/go.cgi?pid=<% PID %>&wmid=<% WMID %>&target=KLICKZIEL
```

<% PID %> wird von QualityClick ersetzt durch die ID des Partners

<%WMID %> wird ersetzt durch die WerbemittelID, welche erst beim Speichern des Werbemittels erzeugt wird.

Als target Parameter wählen Sie eines der **Klickziele** die Sie hinterlegt haben.

Wenn Sie statt eines zuvor anlegten Klickziels eine URL benutzen möchten, setzen Sie den Parameter auf wmid=cc und hinterlegen Ihre URL als target=. Damit das Werbemittel trotzdem korrekt in der Werbemittelstatistik aufgeführt wird, benutzen Sie zusätzlich den Parameter rwmid=

Zum Beispiel

```
http://partner.programm.de/go.cgi?pid=<% PID %>&wmid=cc&rwmid=<% WMID %>&target=http://Ihre.Zielseite.de
```

Kategorien

Nutzen Sie Kategorien um die Werbemittel nach Produkt, Linkart oder Zielgruppe zu sortieren. Die Sichtbarkeit von Kategorien kann mit [Kategorien bearbeiten](#) auf bestimmte Partner oder Partnergruppen eingeschränkt werden. Kategorien lassen sich auch auf eine [externe URL](#) (mit Übergabe der PartnerID) verlinken, falls Sie Banner- und Linkcodes auf einer eigenen Seite darstellen und pflegen wollen.

View Tracking

Sie können für jedes Werbemittel das View Tracking separat ein- oder ausschalten. Gehen Sie dazu auf Werbemittel > Kategorien > Kategorienname > Werbemittel > bearbeiten. Wenn Sie View Tracking global ein- oder ausschalten möchten, kontaktieren Sie bitte NetSlave.

Bitte beachten Sie, dass eingeschaltetes View Tracking Einfluss auf die Traffickosten haben kann. Wenn Sie die Werbemittel als Container ausliefern, hat eingeschaltetes View Tracking keinen Einfluss auf die Verbrauchskosten.

Klickziele

QUALITYCLICK 6

Klickziele verwalten Neues Klickziel anlegen

PROGRAMM Hello World

Suche

Alias	Klickziel	Datum	Aktion
Alias1	http://www.example.org/?pid=<% PID %>	29.09.2016	[Bearbeiten] [Löschen]
Alias2	http://www.beispiel.de/	29.09.2016	[Bearbeiten] [Löschen]
default	http://www.helloworld.com	28.09.2016	[Bearbeiten] [Löschen]
test	http://www.netslave.de	29.09.2016	[Bearbeiten] [Löschen]
Partner_werben_Partner_IFrame	http://qc6.qualityclick.com/signup/12?ref=<% PID %>	28.09.2016	[Bearbeiten] [Löschen]

Klickziele sind eine Alternative zu fest im Werbemittel codierten Zieladressen. Damit haben Sie die Möglichkeit die Klicks umzuleiten, auch nachdem Sie bei Ihren Partnern auf der Seite eingebaut wurden. Ein Klickziel besteht aus einem Alias den wir als Target parameter in die Links einbinden (&target=aliasname) und der ZielURL den sie auf dieser Seite mit dem "Bearbeiten" - Symbol jederzeit ändern können. Nach dem Speichern werden alle Klicks augenblicklich auf die neue Adresse umgeleitet.

Auf Wunsch können sie an die Ziellinks Parameter für Ihr eigenes Tracking anhängen. Zum Anhängen der PartnerID benutzen Sie den Parameter <% PID %>, auch Google Analytics Parameter (utm) können Sie hier an die Ziellinks anhängen.

SEO-Keywords

Hier können Sie für jedes Vergütungsprodukt Keywords hinterlegen und so Ihre Suchmaschinenstrategie unterstützen. Die Wörter werden den Partnern in die ALT und TITLE Tags der Bildwerbemittel platziert. Die einzelnen Keywords werden mit Semikolon getrennt. Geben Sie sehr viele Keywords ein, wählen wir jedes Mal zufällig einige aus.

Deeplinks

Auf Wunsch bieten Sie ihren Partnern Deeplinkinggeneratoren an, die beliebige Links auf Ihre Website mit Trackinginformationen versieht. Deeplinking ist eine Alternative zu normalen Werbemitteln, daher können beim Deeplinking die Klicks nicht mehr dem Werbemittel zugeordnet werden.

Produktdatenfeed

Wird durch NetSlave eingerichtet.

Produktlisten werden von uns individuell für Ihr Partnerprogramm eingerichtet. Es sind beliebig viele Produktlisten möglich (auch mehrere pro Partnerprogramm). Der Dateiaufbau kann individuell sein, da wir die Aufbereitung der Daten für Ihre Affiliates flexibel einrichten.

Ein Beispiel:

ProduktID|Name|Preis|Deeplink_URL|Beschreibung_Kurz|Beschreibung_Lang|Bild_URL_Klein|Bild_URL_Groß|Hersteller|Lieferzeit|Versand

Als Trennzeichen sind möglich: | ; , Tab

Stellen Sie uns bitte eine Möglichkeit zur Verfügung, die Datei(en) regelmäßig abzurufen.

Die Datei wird am besten per FTP oder HTTP bereitgestellt.

Wir rufen diese dann täglich automatisiert ab und bereiten die Daten für die Partner vor (Redirects auf die Deeplink-URL mit der PartnerID). Den Zeitpunkt sowie den Rhythmus (täglich bis 2-stündlich) können Sie nach Bedarf mit uns abstimmen.

Die Affiliates erhalten dann im Login-Bereich (Werbemittel) einen Link, der sich zum automatischen Abruf (z.B. durch ein PHP-Script) einrichten lässt.

Auswertungen

Programme

QUALITYCLICK 6

PROGRAMM

Alle Programme

- Dashboard
- Partner
- Transaktionen
- Werbemittel
- Auswertung
- Programme
- Transaktionen
- Werbemittel
- Klicks
- Partner
- Tage
- Controlling
- Referer
- Produkte
- Tracking-Kanäle
- Kommunikation
- Finanzen

Statistik: Programme

25.08.2015 - 24.09.2015

Eingangsdatum

25.08.2015

24.09.2015

Tracking-Kanal

Anzeigen
CSV-Export

Statistiken Diagramm

Summen:	97.082	19.719	9.255	73	0	ø 47,3%	~ 133,917,49 EUR	~ 1.608,40 EUR	22,03 EUR
----------------	--------	--------	-------	----	---	---------	------------------	----------------	-----------

Summen können umrechnungsbedingte Ungenauigkeiten beinhalten

Programm	Transaktionen					CR	Provision		eCPA
	Netto Views	Netto Klicks	Offen	Bestätigt	Storniert		Offen	Bestätigt ^	
MeinFernflieger	52.261	10.248	4.750	48	0	46,82%	75.986,73 EUR	684,80 EUR	14,27 EUR
Der Tarifguru	15.204	2.551	1.156	11	0	46,11%	18.480,48 EUR	586,70 EUR	53,34 EUR
SchuhShop	13.091	2.144	982	14	0	46,46%	15.780,28 EUR	336,90 EUR	24,06 EUR
nuVoxvee	1.178	346	159	0	0	45,95%	1.590,00 EUR	0,00 EUR	0,00 EUR
Graysealmatic	1.382	411	202	0	0	49,15%	2.020,00 PLN	0,00 PLN	0,00 PLN
iRedzone	755	224	116	0	0	51,79%	1.160,00 EUR	0,00 EUR	0,00 EUR
nuMicromill	879	243	113	0	0	46,50%	1.130,00 EUR	0,00 EUR	0,00 EUR
Brightercrossingme	1.300	391	199	0	0	50,90%	1.990,00 PLN	0,00 PLN	0,00 PLN
RlmsustamAnn	1.135	333	155	0	0	46,55%	1.550,00 PLN	0,00 PLN	0,00 PLN

Wichtige Indikatoren aller Programme im Überblick. Anzahl der Nettoviews und -klicks, Anzahl der Transaktionen mit den Status offen, bestätigt und storniert, die Conversion Rate (CR=Summe aus offen und bestätigten Transaktionen durch Klicks), die Höhe der Provision der offenen und bestätigten Transaktionen, sowie die eCPA (effective Cost Per Action).

Transaktionen

Transaktionsübersicht über einen bestimmten Zeitraum. Angezeigt werden die Provisionshöhen in Schwarz sowie dahinter die Anzahl der dazugehörigen Transaktionen in grau. Mit einem Klick auf den Transaktionsstatus kommen sie zur entsprechenden Liste Transaktionen > bearbeiten vorausgewählt mit Status und Zeitraum.

Der Datumsbezug *letzte Änderung* bezieht auf die Änderung des Status. Für offene Transaktionen ist das in der Regel das Eingangsdatum, für bestätigte und ausgezahlte Transaktionen, das Datum der Bestätigung bzw. Stornierung.

Werbemittel

Zu jedem Werbemittel erhalten Sie die Klicks, Einblendungen und die Klickrate (CTR) angezeigt. Die Werbemittelstatistik bietet Ihnen die zeitraum- und kampagnenbezogene Analyse Ihrer Werbemittel auf Basis der eingehenden Transaktionen bzw. dem Zeitpunkt der Werbemittelinblendung. Sie sehen zu den entsprechenden Werbemitteln die Anzahl der Views, Klicks, Transaktionen, den Umsatz und die Provision hieraus, den EPC (Earnings per Click), den eTKP (effektiver Tausend-Kontakte-Preis) und die CTR (Click-Through-Rate).

Klicks

Die Performancekennzahlen Ihrer Werbemittel nach Views, Klicks, Anzahl der Transaktionen, Umsatz und Provision. Gelöschte Werbemittel und Klicks ohne WMID (z.B. aus Deeplinks) werden unter dem Titel „0“ (Null) zusammengefasst.

Views und Klicks in Statistiken sind in der Regel Nettoviews, das heißt Klicks innerhalb von 15 Minuten von der gleichen IP-Adresse, werden als ein Klick erfasst.

Partner / Partner-Entwicklung

Die Performancekennzahlen pro Partner. Ein Klick auf den Namen führt zu den Partner Details. Mit der **Checkbox** am Ende jeder Zeile können Sie markierte Partner in eine Partnergruppe übernehmen und so z.B. einfach die Provisionsstufe wechseln. Die URL führt zu Webseite des Partners. Die Zahl in der Spalte Transaktionen führt zur **Transaktionsliste** des Partners vom eingestellten Zeitraum.

Partner-Entwicklung

Hier können Sie die Entwicklung der Partner über mehrere Zeiträume miteinander vergleichen. Sie können als Bezug den Umsatz, die Provisionshöhe, Anzahl der Transaktionen oder Klicks auswählen. Mit der **Checkbox** am Ende jeder Zeile können Sie markierte Partner in eine Partnergruppe übernehmen und so z.B. einfach die Provisionsstufe wechseln.

Tagesstatistik

Alle wichtigen Kennzahlen als Tabelle, wahlweise auch pro **Kalenderwoche, Monat, Quartal, Jahr oder sortiert nach Wochentag**. Sie können die Basis einschränken auf eine bestimmte Partnergruppe, Vergütungsprodukt bzw. Produktgruppe, Partner mit einem bestimmten Schlagwort oder einen bestimmten Kanal.

Controlling

Alle Zahlen auf einer Seite. Sie können umschalten zwischen Brutto und Nettoklicks. Klicks innerhalb von 15 Minuten von derselben IP-Adresse werden als ein Nettoklick zusammengefasst. Sie können die Basis einschränken auf einen bestimmtes Produkt oder Produktgruppe, Partnergruppe, Kanal oder einen einzelnen Partner.

Jede Zeile steht für einen Monat, jede Spalte für einen Tag. Pro Zeile sehen Sie untereinander bis zu 9 Zahlen: die Anzahl, Provision und Umsatz

jeweils für **bestätigte Transaktionen in blau** und **offene Transaktionen in grau**.
Darüber die **Nettoviews pro Tausend (in orange)** und die **Klicks (in grün)**.
Darunter die Anzahl der **stornierten Transaktionen (rot)**.

In den jeweils ersten Spalten sehen Sie die prozentualen Anteile der offenen, bestätigten und stornierten Transaktionen, des Monats. In der jeweils letzten Spalte die monatliche Summe der jeweiligen Zeile.

Referrer

Hier finden Sie eine Auswertung der Klicks und Views nach Referrer, also die URL der Seite von der aus die Kunden die Partnerseite besucht haben.

Produkte

Die Ihrer Transaktionen nach Vergütungsprodukten. Für Statistiken aus früheren Zeiträumen können Sie auch inaktive oder bereits gelöschte Vergütungsprodukte anzeigen lassen.

Tracking Kanäle

Sie können Ihre Partner in Kanäle einteilen, um Verkäufe von SEO- oder Gutscheinpartnern getrennt zu betrachten. Sie Auswertung dazu finden Sie dann hier.

Kommunikation

Nachricht an Partner

QUALITYCLICK 6

PROGRAMM

Alle Programme

Dashboard

Partner

Transaktionen

Werbemittel

Auswertung

Kommunikation

Nachricht an Partner

Newsletter

Vorlagen

Systemadressen

Erinnerungen

Programmbeschreibung

Finanzen

System

Partnerliste

Neue Partner 58 Aktive Partner 63 Gelöschte Partner 12

Suche in Partnern nach

ID	Partner	Firma	Domain	Partnergruppe	Alle markieren
1	Eigener Account	Firma	tracking----test.de	-	<input type="checkbox"/>
2	Account Tracking Test			-	<input type="checkbox"/>
1174	Franz Iskus		iskus.de	Gruppe B	<input type="checkbox"/>
1176	Franz Wurst	Trackingfuzzy	trackingfuzzy.com	Gruppe B	<input type="checkbox"/>
1177	Egon Fritz		kohl.de	-	<input type="checkbox"/>
1179	Teo Gosse	Gingerunit	gingerunit.tv	-	<input type="checkbox"/>
1180	Sophia Försching	Voxway	voxway.eu	-	<input type="checkbox"/>
1181	Rasmus Albers	Digidigita	digidigita.net	-	<input type="checkbox"/>
1182	Marisa Steiglehner	Gabshop	gabshop.tv	-	<input type="checkbox"/>
1183	Niko Gemmingen	Codework AG	codework.tv	-	<input type="checkbox"/>
1185	Dean Reiner	Techcosm	techcosm.net	-	<input type="checkbox"/>

Weiter zu Schritt 2

Suchen Sie aus der Partnerliste die Empfänger aus und markieren Sie sie mit der Checkbox. Sie können die Suchleiste benutzen, um beispielsweise nach Namen, Firma, URL, Schlagworten (Tags) oder Partnergruppen zu filtern. Gehen Sie anschließend auf Schritt 2 am Ende der Seite. Für regelmäßige Anschreiben können Sie eine Vorlage und einen Empfängerkreis einer bestimmten Sprache auswählen. E-Mail Vorlagen können Sie durch Parameter personalisieren, welche QualityClick beim Versand durch die richtigen Werte ersetzt.

Allgemeine Parameter sind zum Beispiel :

<% SalutationPhrase %> Sehr geehrter Herr / Sehr geehrte Frau

<% Salutation %> Herr / Frau

<% FirstName %> der Vorname des Partners

<% LastName %> der Nachname des Partners

<% AffiliateID %> die PartnerID

<% Signature %> Ihre Fußzeile mit Kontaktdaten und mehr

Einige Parameter sind nur in bestimmten Vorlagen verfügbar. Diese entnehmen Sie bitte aus Kommunikation > Vorlagen. Die Signatur können Sie dort ebenfalls hinterlegen.

Newsletter

Partner-Newsletter versenden

PROGRAMM

Alle Programme

Dashboard

Partner

Transaktionen

Werbemittel

Auswertung

Kommunikation

Nachricht an Partner

Newsletter

Vorlagen

Systemadressen

Erinnerungen

Programmbeschreibung

Finanzen

System

Abmelden

Empfängerliste
252 Partner
Deutsch

Absender

Partner Support

partnerprogramm@zalando.de

Betreff

! <% FirstName %> <% LastName %>, Partnerprogramm-News

Inhalt

```

<& SalutationPhrase & <& LastName & !

Ihre PartnerID: <& PartnerID &

Viele Grüße
Affiliate-Management

Zalando SE
11501 Berlin

--
Partnerprogramm Login: http://pn.zalando.net/
                
```

Platzhalter Beispiel: <% FirstName %>.
Hier in Text und Betreff verwendbar:

- <% Salutation %>
- <% SalutationPhrase %>
- <% FirstName %>
- <% LastName %>
- <% Email %>
- <% PartnerID %>
- <% Password %>

HTML-Format

HTML-Format
 Vorschau

Versandtermin

2015-09-24 11:47

Sofort versenden

Test-Nachricht senden an PartnerID

Weiter zu Schritt 2

Beim Versenden von Newslettern an ihre Partner haben sie verschiedene Filterkriterien, nach denen sie die Empfänger auswählen können. Standardmäßig ist der Versandtermin auf zwei Stunden in der Zukunft gestellt. Sie können natürlich den Versandtermin auf ein x-beliebiges Datum in der Zukunft setzen, worauf die E-Mails bis zu diesem Zeitpunkt vorgehalten werden, oder aber mit dem Aktivieren von „Sofort versenden“ auch sofort absenden. Im Newsletter haben sie die Möglichkeit mit diversen Platzhaltern zu arbeiten, an deren Stelle die entsprechenden Daten des jeweiligen Partners eingefügt werden.

Die Platzhalter, die Sie nutzen können lauten:

- | | |
|------------------------|----------------------|
| <% Salutation %> | Anrede (Herr / Frau) |
| <% SalutationPhrase %> | Anredeformel |
| <% FirstName %> | Vorname |
| <% LastName %> | Nachname |
| <% E-Mail %> | E-Mail |
| <% PartnerID %> | PartnerID |

Im unteren Teil können sie in der *Empfängerliste* eine Vorschau der Empfänger ihrer Einstellungen sehen. Wenn sie die Filtereinstellungen ändern, klicken sie bitte auf *Partnervorschau aktualisieren* um in der Empfängerliste die neuen Filter anzuwenden.

Nach einem Klick auf Weiter zu Schritt 2 wird eine Test-Nachricht zur Kontrolle an die PartnerID gesendet, die im Feld darüber angegeben ist. Im zweiten Schritt sehen sie nochmals die Empfänger. Wenn sie den Newsletter mit den Einstellungen absenden wollen, dann klicken sie bitte auf „Nachricht senden“. Andernfalls haben sie hier nochmals die Möglichkeit einen Schritt zurück zu gehen und ihre Einstellungen zu ändern.

Vorlagen

QualityClick verwendet E-Mail-Vorlagen um automatisch versandte E-Mails zu personalisieren und Texte für individuell an Partner versandte E-Mails zur Wiederverwendung zu speichern. Alle E-Mail-Vorlagen können entweder im HTML-oder Text-Format angelegt werden.

In den oberen Reitern können Sie die E-mailvorlagen einer bestimmten **Sprache** einsehen und bearbeiten. Eine neue Vorlage erstellen oder die E-Mailsignatur für den Platzhalter <% Signature %> editieren.

! Achtung: Sie können die Standardmails für jedes Programm extra individualisieren oder systemweite Vorlagen benutzen. E-Mailvorlagen für das gesamte System können Sie nur bearbeiten, wenn Sie im Programmreiter > Alle Programme auswählen.

🗑️ Löschen ▾ 🔍 ▾ Nachricht an Partner (Freischaltung)

Nachricht an Partner (Test)

In der zweiten Zeile können Sie selbst erstellte Vorlagen löschen. Vorlagen, die für die Funktionsweise des Systems notwendig sind, können nicht gelöscht werden.

Über das Suchfeld können Sie eine bestimmte Vorlage auswählen und Sie Ihren Wünschen anpassen.

Platzhalter

Platzhalter werden während des Versands durch Daten aus dem System ersetzt. So wird aus `<% FirstName %>` der Vorname des Partners.

Unter den Vorlagen sehen Sie jeweils die Platzhalter die Sie verwenden können.

Die Standard-Platzhalter sind:

<code><% Salutation %></code>	Anrede (Herr / Frau)
<code><% SalutationPhrase %></code>	Anredeformel
<code><% FirstName %></code>	Vorname
<code><% LastName %></code>	Nachname
<code><% E-Mail %></code>	E-Mail
<code><% PartnerID %></code>	PartnerID

Signatur

Die immer wieder kehrende Abschiedsformel und Kontaktadresse können mit dem Platzhalter `<% Signature %>` eingefügt werden. Den Inhalt der Signatur hinterlegen Sie in dem entsprechenden Reiter.

HTML Format

Alle E-Mail-Vorlagen können im HTML-oder Text-Format angelegt werden. Zum Versenden im HTML- statt im Textformat, aktivieren Sie die **Checkbox** vor der jeweiligen E-Mail Vorlage und geben Sie den HTML-Quelltext in das Inhalts-Feld ein.

Dateien wie CSS-Stylesheets und Bilder müssen auf eine eigene Domain übertragen und verlinkt werden. Benutzen Sie zur Kontrolle Ihrer Eingabe die **HTML-Vorschau**.

Vergessen Sie nicht alle Änderungen am Ende der Seite zu speichern!

Übersicht über die Standard Vorlagen

Nachricht an Partner (Account-Löschung)

Wenn Sie einen Partneraccount löschen bzw. deaktivieren, wird diese E-Mail-Vorlage verwendet, um im folgenden Dialog eine Informations-E-Mail an den Partner zu senden

Nachricht an Partner (Freischaltung)

E-Mail-Vorlage für die Benachrichtigung eines Partners nach der Freischaltung seines Accounts.

Nachricht an Partner (Gewerbeschein)

Senden Sie Ihrem Partner über die Detail-Ansicht eine individuelle Nachricht, können Sie diese Vorlage auswählen, um einen Ust.-Nachweis vom Partner anzufordern.

Nachricht an Partner (Sale-Benachrichtigung)

Diese E-Mail wird versandt, wenn Sie in der Konfiguration den Versand von Sale-Benachrichtigungen an Ihre Partner aktiviert haben und eine Transaktion für den jeweiligen Partneraccount angelegt wird.

Nachricht an Partner (Standard)

Die Standard-Vorlage für individuelle Nachrichten an einen Partner

Partner-Datenänderung / AdminMail

Als Administrator erhalten Sie diese E-Mail, wenn ein Partner seine persönlichen Angaben zum Partneraccount aktualisiert. In der E-Mail werden die geänderten und zuvor angegebenen Information angegeben um Ihnen einen Vergleich zu ermöglichen. Änderungen am Conversion Trackingcode gehen ebenfalls an diese Adresse.

Partner-Neuanmeldung

Wird ein Partner-Account über die Administration angelegt oder meldet er sich selbstständig zum Partnerprogramm an, erhält er als Bestätigung diese E-Mail an seine bei der Anmeldung angegebene E-Mail-Adresse.

Partner-Newsletter

Über die Administration können Sie Ihren Partner eine Rund-E-Mail bzw. einen Newsletter senden. Dies ist die Standard E-Mail-Vorlage für einen Newsletter.

Partner-Neuanmeldung / AdminMail

Bei der Anmeldung eines neuen Partners erhalten Sie als Administrator eine Informations-E-Mail, in der die Angaben des Partners mitgeteilt werden um ggf. eine Freischaltung durch Sie zu ermöglichen.

Partner-Passwort Anforderung

Wenn ein Partner sein Passwort vergessen hat, kann er sich mit QualityClick durch Eingabe seiner E-Mail-Adresse oder seiner PartnerID einen Link zum Zurücksetzen des Passwortes per E-Mail zusenden lassen. Die Vorlage wird für diese E-Mail verwendet.

Provisionsabrechnung

Bei einer Auszahlung erhalten Ihre Partner eine E-Mail mit der beigefügten Rechnung als PDF-Dokument. Die Rechnungs-Vorlage können Sie ebenso anpassen wie die E-Mail zur Abrechnung.

Sale-Benachrichtigung an Merchant

Ihre Benachrichtigungs-E-Mail bei Eingang von Transaktionen wie Sales oder Leads. Der Empfänger der E-Mail ist in der Konfiguration anzugeben.

System Adressen / E-Mail Adressen

Hinterlegen Sie hier an wen die System E-Mails versandt werden.

Partner Anmeldung

benachrichtigt Sie über neue Anmeldungen für das System.

Partnerdaten-Änderung

informiert Sie wenn Partner neue Zahlungsdaten hinterlegen oder Ihren Conversion-Trackingcode ändern.

Support-Anfragen

können Partner aus Ihrem Partneraccount heraus stellen.

Auszahlungsdokumente

enthalten die gesammelten PDF Gutschriften nach jedem Auszahlungslauf.

Erinnerungen

Sie können sich in den **Partner Details > Programme** eine Erinnerung anlegen. Hier sehen sie eine Übersicht aller angelegten Erinnerungen. Am Erinnerungstag geht eine E-Mail mit den Erinnerungen an den Manager, der die Erinnerung angelegt hat. Die E-Mail Adresse verwalten Sie unter *Mein Konto*. Um eine Erinnerung zu löschen, können sie sie als Erledigt markieren. In dem Fall wird am Erinnerungstag keine E-Mail mehr an den Manager gesendet.

In dem **Einstellungsmenü** oben rechts finden Sie die automatische **Partnererinnerungsfunktion**. Wenn sich ein Partner eine bestimmte Zeit nicht eingeloggt hat, bekommt er eine Erinnerungsmail, in welcher Sie zum Beispiel Hilfe anbieten können. Den Inhalt der Mail können Sie unter Kommunikation Vorlagen (Partner Erinnerung) anpassen.

Programmbeschreibung

Systembeschreibung

ist der allgemeine **Willkommenstext** für die Partner in deren Dashboard.

Hier können Sie wichtige Regeln, Aktionen, Besonderheiten und auch Kontaktmöglichkeiten bekannt machen. Darüber hinaus hat jedes Programm eine eigene **Programmbeschreibung** mit der sie spezifische Informationen veröffentlichen können. Diese finden die Partner unter Programm > Information.

AGB als PDF hinterlegen

Regeln Sie die Zusammenarbeit mit Ihren Partnern mit AGBs. Auf Wunsch kann Ihnen NetSlave ein Muster zukommen lassen, aus der Sie beispielhaft einige Aspekte entnehmen können. Erstellen Sie die AGB als PDF Datei oder Webseite und hinterlegen Sie diese auf Ihrem Webserver oder in QualityClick unter **System > Ressourcen > Ordner „site“**.

Klicken Sie im Reiter **System AGB > bearbeiten** und tragen die Adresse (URL) zu dieser Seite oder Datei im Reiter System AGB ein. System AGB werden von den Partnern bei der ersten Anmeldung zur Kenntnis gegeben. Ändern Sie die AGB während der laufenden Geschäftsbeziehung, können Sie sich mit „AGB-Check der Partner zurücksetzen“ eine erneute Einwilligung holen, die von den Partner beim nächsten LogIn in der Partnerbereich abgefragt wird. Wenn Sie für jedes Programm abweichende AGB hinterlegen möchten, benutzen Sie zusätzlich das Feld in der Programmbeschreibung.

AGB als Text hinterlegen

Alternativ können sie die AGB auch als Text an gleicher Stelle hinterlegen. Klicken Sie auf bearbeiten und den Button Schreibsymbol **/AGB neu verfassen**. Damit Ihre Partner sich eine lokale Kopie herunterladen können, empfehlen wir die Einbindung per PDF Datei.

Finanzen

Gutschriften

Gutschriften

31

Abmelden

USt hinzufügen

Gutschrift neu generieren

Alle Partner Gutschrift-Nr. 25 Anzeigen CSV-Export

Datum	Programm	PartnerID	Partnername	Gutschr.-Nr.	Saldo	Gezahlt	NettoProv	GewGuth	NettoGeb	Ust	Zeitraum	Kommentar	Optionen
17.09.2015	MeinFernflieger	1215	Leana Stricker	31	26,92 EUR	Ja Nein	22,62 EUR	0,00 EUR	0,00 EUR	4,30 EUR	Aug2015	Gutschrift 29 mit USt	☰ ☲ ☱
17.09.2015	MeinFernflieger	1215	Leana Stricker	30	-22,62 EUR	Ja Nein	-22,62 EUR	0,00 EUR	0,00 EUR	0,00 EUR	Aug2015	Korrekturbeleg zu 29	☰ ☲ ☱
17.09.2015	MeinFernflieger	1215	Leana Stricker	29	22,62 EUR	Ja Nein	22,62 EUR	0,00 EUR	0,00 EUR	0,00 EUR	Aug2015	Korrigiert	☰ ☲ ☱
17.09.2015	MeinFernflieger	1213	Xaver Meidel	28	8,00 EUR	Ja Nein	8,00 EUR	0,00 EUR	0,00 EUR	0,00 EUR	Aug2015		☰ ☲ ☱
17.09.2015	MeinFernflieger	1176	Franz Wurst	27	29,99 EUR	Ja Nein	29,99 EUR	0,00 EUR	0,00 EUR	0,00 EUR	Aug2015		☰ ☲ ☱
17.09.2015	MeinFernflieger	1191	Dean Spindeler	26	38,25 EUR	Ja Nein	38,25 EUR	0,00 EUR	0,00 EUR	0,00 EUR	Aug2015		☰ ☲ ☱
16.09.2015	MeinFernflieger	1208	Tarik Kuen	25	7,91 EUR	Ja Nein	7,91 EUR	0,00 EUR	0,00 EUR	0,00 EUR	August2015		☰ ☲ ☱
15.09.2015	MeinFernflieger	1193	Richard Oldendorf	24	15,11 EUR	Ja Nein	12,70 EUR	0,00 EUR	0,00 EUR	2,41 EUR	Aug2015	Gutschrift 22 mit USt	☰ ☲ ☱
15.09.2015	MeinFernflieger	1193	Richard Oldendorf	23	-12,70 EUR	Ja Nein	-12,70 EUR	0,00 EUR	0,00 EUR	0,00 EUR	Aug2015	Korrekturbeleg zu 22	☰ ☲ ☱
15.09.2015	MeinFernflieger	1193	Richard Oldendorf	22	12,70 EUR	Ja Nein	12,70 EUR	0,00 EUR	0,00 EUR	0,00 EUR	Aug2015	Korrigiert	☰ ☲ ☱
15.09.2015	MeinFernflieger	1215	Leana Stricker	21	19,60 EUR	Ja Nein	19,60 EUR	0,00 EUR	0,00 EUR	0,00 EUR	Aug2015		☰ ☲ ☱
15.09.2015	MeinFernflieger	1182	Marisa Steiglehner	20	16,60 EUR	Ja Nein	16,60 EUR	0,00 EUR	0,00 EUR	0,00 EUR	Aug2015		☰ ☲ ☱
15.09.2015	MeinFernflieger	1208	Tarik Kuen	19	32,60 EUR	Ja Nein	32,60 EUR	0,00 EUR	0,00 EUR	0,00 EUR	Aug2015		☰ ☲ ☱
15.09.2015	MeinFernflieger	1213	Xaver Meidel	18	24,80 EUR	Ja Nein	24,80 EUR	0,00 EUR	0,00 EUR	0,00 EUR	Aug2015		☰ ☲ ☱
15.09.2015	MeinFernflieger	1206	Laurin Bader	17	38,40 EUR	Ja Nein	38,40 EUR	0,00 EUR	0,00 EUR	0,00 EUR	Aug2015		☰ ☲ ☱
15.09.2015	MeinFernflieger	1221	Vera Halbig	16	10,80 EUR	Ja Nein	10,80 EUR	0,00 EUR	0,00 EUR	0,00 EUR	August		☰ ☲ ☱
14.09.2015	SchuhShop	1191	Dean Spindeler	15	35,20 EUR	Ja Nein	35,20 EUR	0,00 EUR	0,00 EUR	0,00 EUR	Aug2015		☰ ☲ ☱
14.09.2015	MeinFernflieger	1222	Lian Dresel	14	11,40 EUR	Ja Nein	11,40 EUR	0,00 EUR	0,00 EUR	0,00 EUR	August 2015		☰ ☲ ☱
14.09.2015	Der Tarifguru	1194	Wiebke Ziegelmeier	13	16,66 EUR	Ja Nein	14,00 EUR	0,00 EUR	0,00 EUR	2,66 EUR	Aug 2015	Gutschrift 11 mit USt	☰ ☲ ☱
14.09.2015	Der Tarifguru	1194	Wiebke Ziegelmeier	12	-14,00 EUR	Ja Nein	-14,00 EUR	0,00 EUR	0,00 EUR	0,00 EUR	Aug 2015	Korrekturbeleg zu 11	☰ ☲ ☱

Über die Filter und Suchfelder können Sie die Anzeige auf einen Zeitraum, einen bestimmte PartnerID oder eine Gutschriftsnummer eingrenzen. Die Übersicht zeigt alle vom System erstellten Gutschriften. Ein Klick auf die **Gutschriftsnummer** zeigt Ihnen das dazugehörige **PDF**. In nachfolgenden Spalte können Sie angeben, ob der Betrag bereits überwiesen wurde. Wenn Sie die EBICS-Funktion für die Auszahlungsdokumente nutzen, wird die Gutschrift ebenfalls auf Gezahlt gesetzt. Anschließend sehen Sie die Nettoprovision (NettoProv), das geworbene Guthaben (GewGuth) auf Provisionen der zweiten Stufe (Partner werben Partner), Netto Gebühren, Umsatzsteuer, Leistungszeitraum und ggf. einen Kommentar.

Das Euro Symbol €

Bei Rechnungen ohne Umsatzsteuer können Sie diese hier nachträglich hinzufügen. Dafür wird eine Stornorechnung (Korrekturbeleg) mit Negativbeträgen für die aktuelle Rechnung und eine neue Gutschrift mit Umsatzsteuer erstellt. Diese Gutschrift wird nicht noch einmal per Mail versandt, steht aber Ihnen und Ihren Partnern als Download zur Verfügung.

Neu generieren

Mit Aktualisieren können sie die statischen Daten der Rechnung nachträglich aktualisieren und so Name, Adressen, Steuernummer und Bankdaten auf den aktuellen Stand bringen.

Auge

Mit **Transaktionen anzeigen** kommen Sie zu einer Liste die die Transaktionen der Rechnung anzeigt.

Jetzt auszahlen

Für eine ausführliche Dokumentation des Auszahlungslaufes schauen Sie bitte in den Dokumentenbereich auf netslave.de. Im **Videobereich** der Seite finden Sie darüber hinaus eine ausführliche Demonstration.

Virtueller Auszahlungslauf

The screenshot shows the 'Partner-Auszahlung (Schritt 1 - Virtueller Auszahlungslauf)' page in the QualityClick 6 system. On the left is a navigation menu with 'Finanzen' highlighted. The main content area contains three filter sections: 1. 'Auszahlung nur für folgende Haupt-Gruppierung:' with a dropdown menu set to '-Alle-'. 2. 'Wenn nur gewählte Programme berücksichtigt werden sollen, bitte wählen Sie:' with a dropdown menu set to 'Der Tarifguru'. 3. 'Alle bestätigten Kontobuchungen bis einschließlich Stichtag:' with a date field set to '24.09.2015'. At the bottom, there is a red button labeled '✓ Virtuelle Auszahlung -> Zur Partnerauswahl''.

Beim Start der Auszahlung erfolgt zunächst ein virtueller Auszahlungslauf.

Hier kann man wählen, welche Partnergruppen ausgezahlt werden sollen, sowie einen Stichtag zur Abrechnung setzen. Dieser Stichtag kann sich auf alle Transaktionen beziehen, die entweder bis zum Stichtag angelegt oder bis zu diesem bestätigt wurden.

Im virtuellen Auszahlungslauf werden die einzelnen Partneraccounts mit den auszahlenden Beträgen angezeigt. Man wird dabei auf Partner hingewiesen, die noch unvollständige Bankdaten haben - oder aber keine Ust. - Auszahlung erhalten. Es werden nur Partner zur Auszahlung angeboten, die das Auszahlungsminimum überschritten haben, und nicht gelöscht oder stillgelegt wurden. Partner, die nicht zur Auszahlung kommen sollen, können manuell abgewählt werden.

Der Abrechnungszeitraum (Leistungszeitraum) kann entweder automatisch durch QualityClick berechnet - oder manuell gesetzt werden. Bei der automatischen Berechnung wird pro Partnerkonto der längst mögliche Zeitraum zwischen dem Eingehen der ersten Transaktion und dem Bestätigen der letzten Transaktion gewählt.

Auszahlung

Nach der Kontrolle durch die virtuelle Auszahlung wird manuell der Auszahlungslauf gestartet. Der Kontostand der gewählten Partner wird um den ausgezahlten Betrag verringert und der Status der ausgezahlten Transaktionen wird von bestätigt auf ausgezahlt geändert. Im Folgenden erhält jeder Partner sein Auszahlungsdokument (Gutschrift) als PDF-Dokument per E-Mail. Dieses Dokument ist zusätzlich in seinem Partneraccount abrufbar. Ihre Buchhaltung erhält ein PDF-Sammeldokument mit allen Einzelgutschriften zur getätigten Auszahlung per E-Mail (System → Einstellungen → E-Mail Buchhaltung).

Folgende Daten werden im PDF-Auszahlungsdokument gedruckt:

- Gutschriftsnummer (kann durch einen Suffix individualisiert werden)
- Datum der Auszahlung
- Abrechnungszeitraum (manuell oder automatisch berechnet)
- Leistungsbeschreibung
- Name und Anschrift, Land des Partners
- Partner ID
- Provisionsbeträge: Netto, USt., Brutto
- Steuernummer/ Ust-ID des Partners
- Bankdaten des Partners
- Frei definierbare Zeilen in verschiedenen Sprachen

Weiter finden Sie im Anhang jedes Auszahlungsdokuments (Weitere PDF-Seiten) eine Übersicht der Kontobewegungen. In einer Kurzstatistik werden die Provisionen nach Kampagnen und Produkten aufgeschlüsselt. Darunter enthält der Anhang dann eine Einzelliste sämtlicher Kontobewegungen des Partners mit zugehörigen Transaktionsdaten wie z.B. auch der Sub-ID. Nach dem Auszahlungslauf sind alle Gutschriften zunächst als Nicht-Bezahlt gekennzeichnet. Die Auszahlungshistorie mit allen erzeugten PDF-Dokumenten ist sowohl für den einzelnen Partner als auch im Affiliate Management abrufbar.

Vorlage für das Gutschriftsdokument:

Es kann eine Gutschriftsvorlage in Ihrem Corporate Design eingebunden werden. Dies sollte als Word- oder PDF Dokument zur Verfügung gestellt werden und nur einen Kopf und Fußzeilen-Bereich haben. Alle Texte und variablen Inhalte werden durch QualityClick eingefügt.

Umsatzsteuer

Die Partner-Provisionen werden vom Netto-Umsatz aus berechnet. Achten Sie insbesondere bei der Anbindung an Ihren Online-Shop und der manuellen Eingabe von Transaktionen darauf, als Umsatz den Netto-Bestellwert (ohne MwSt. & Lieferkosten) anzugeben.

Partner, die gewerblich tätig sind und nicht die sog. Kleinunternehmer-Regelung anwenden, erhalten ihre Provisionen zzgl. der gesetzlichen MwSt. von derzeit 19%.

Zahlen Sie die Umsatzsteuer nur, wenn Ihre Partner zum Ausweis der Ust. berechtigt sind. Ihr Unternehmen kann sich die gezahlte Umsatzsteuer dann vom Finanzamt erstatten lassen. In der **Partner-Detailansicht** (Tab Finanzen) vermerken Sie die Option „Dokumente erhalten“ bzw. **aktivieren oder deaktivieren Sie die Ust.-Auszahlung**.

Auszahlungen zzgl. Umsatzsteuer erhalten nur Partner, die Vorsteuer - Abzugsberechtigt sind und in Ihrem Account die Auswahl „Gewerbe“ aktiviert haben - sowie entweder eine Steuer- oder UstIDNr. angegeben haben. Zusätzlich muss die Umsatzsteuer-Auszahlung pro Account vom Affiliate Manager einmalig bestätigt werden.

Zur Nachweis-Erbringung des Affiliates kann er Dokumente in seinem Account hochladen, worüber der Affiliate Manager informiert wird. Diese Dokumente können von Affiliates nicht mehr gelöscht oder geändert werden (Nur durch den Affiliate Manager). Zur besseren Überwachung der Partner wird der Affiliate Manager über jegliche Datenänderungen in den Partneraccounts per E-Mail informiert.

Besteht die Anforderung, dass einige Produkte als Ust.-Befreit abgerechnet werden, so können einzelne Produkte als Ust.-Befreit klassifiziert werden (z.B. Kredit-Provision für Makler). Kontaktieren Sie uns bitte bei Bedarf.

SEPA Sammelüberweisung mit EBICS-Export

Zur Auszahlung an Affiliates mit SEPA-Bankkonten steht die EBICS-Sammelüberweisung zur Verfügung: Der EBICS-Lauf startet mit Eingabe der eigenen Bankverbindung, die gespeichert werden kann. Bei Verwendung mehrerer Firmenkonten muss immer das Konto angegeben werden, von dem die Überweisungen tatsächlich abgehen sollen.

Während der Erzeugung der EBICS-Datei werden alle enthaltenen Gutschriften automatisch als „gezahlt“ gekennzeichnet. Falls manuell ausgezahlt werden soll (CSV/XLS oder ausländische Bankverbindungen), müssen die Gutschriften einzeln als bezahlt gekennzeichnet werden. Nach dem EBICS-Lauf erhält Ihre Buchhaltung den EBICS-Datenträger („ebics.xml“) sowie das EBICS-Begleitdokument (im PDF-Format) per E-Mail zugesandt.

Im Begleitdokument finden Sie pro Überweisung an einen Affiliate dessen Kurzdaten (Anschrift, Steuernummern, Bankverbindung, Netto/Ust./Brutto - Beträge) sowie am Ende zwei Summen-Zeilen, welche die Überweisungen mit und ohne Umsatzsteuer separat ausweisen.

Nach Prüfung des Begleitdokuments kann die EBICS-Datei mit Ihrer Banksoftware (z.B. Starmoney, Genolight usw.) eingelesen und die Überweisung mit nur einer TAN durchgeführt werden. Gegebenenfalls sollten Sie zurückgehende Überweisungen (z.B. „Konto erloschen“) wieder in QualityClick als „nicht gezahlt“ setzen, damit sie in kommenden Zahlläufen (nach Datenänderung des Affiliates) nachgeholt werden können.

Einstellungen

Systemweite Einstellungen

Minimaler Auszahlungsbetrag

Hier stellen Sie ein ab wann ein Partneraccount in den automatischen Auszahlungslauf kommt.

Rechnungsvorsatz

Eine Buchstaben oder Zahlenkombination die den Rechnungsnummern vorgestellt wird, um für Partner eigene Rechnungskreise zu erstellen. Möchten Sie die Startnummer der erzeugten Gutschriften auf einen bestimmten Startwert setzen, können wir das gern für Sie einrichten.

Transaktionsliste in den Gutschriften

Sie können mit der Rechnung eine ausführliche Aufstellung der verrechneten Transaktionen mitschicken. Gerade für kleine Partner ist das eine hilfreiche Übersicht. Da Partner mit mehr als 1000 Transaktionen in der Regel nicht mehr mit Listen aus PDFs sondern mit den Exporten arbeiten, wird in dem Fall auf die ausführliche Darstellung verzichtet, um die Datenmenge beim Rechnungsversand zu reduzieren. Wenn Sie hier andere Grenzen wünschen kontaktieren Sie bitte NetSlave.

Währungen

Sie können neue Programme in einer eigenen Währung errichten. Statistiken und Auszahlungen innerhalb des Programms werden in der Programmwährung angezeigt. Bei der Anzeige von Statistiken über mehrere Programme in unterschiedlichen Währungen fasst QualityClick die Summen in der Gesamtansicht in € zusammen. Die Kurse die für diese Umrechnung benutzt werden, können hier geändert werden.

Programmspezifische Einstellungen

Interne Kostenstelle

Wenn Sie für Ihre Buchhaltung eine Kostenstelle auf den Gutschriften vermerken möchten können Sie diese hier hinterlegen.

Produkte & Provisionen

Mit **Produkten** haben Sie die Möglichkeit einzelne Produkte zu unterschiedlichen Konditionen zu vergüten. Das Produkt wird mit dem Trackingpixel an QualityClick übergeben.

Mit **Provisionsstufen** haben Sie die Möglichkeit Partner unterschiedlich zu vergüten. Die Provisionsstufe stellen Sie in den Partnerdetails im Reiter Programme oder mit Partner > Gruppen > Programm ein.

Die Kombination aus Produkt und Provisionsstufe ergibt die endgültige Vergütung.

QUALITYCLICK 6

PROGRAMM
Der Tarifguru

Provisionen | Aktionen | Anzeigen

4 Vergütungs-Produkte x Alle

2 Provisionsstufen x Alle

Vergütungs-Produkt	Provisionsstufe	Premium 0		Standard 48	
		1. / 2. Stufe			
Default	Prozent	18,00	2,00	15,00	1,00
Lead	Fix-Betrag	5,00	0,50	4,00	0,25
Special_offer	Prozent	9,00	0,50	8,50	0,70
guru_sale	Prozent	12,00	0,75	10,00	0,50

[Änderungen übernehmen](#)

Wichtig:

- Das **Default**-Produkt ist die Standard-Vergütung fuer alle Transaktionen, Bestellungen bzw. Leads.
- Falls der angegebene Produktname einer eingehenden Transaktion mit einem Vergütungs-Produkt übereinstimmt, wird dieses bei der Provisionierung verwendet.
- Änderungen der Provisionsstufe sind nicht rückwirkend. Provisionen fuer bereits erfasste Transaktionen werden nicht geändert.
- Für Transaktionen gilt die am Bestelldatum bestehende Provisionierung.

Produkt: Default

Wird immer vergütet wenn einer Transaktion keine Produktbezeichnung zugeordnet wurde. Dieses Produkt kann nicht gelöscht werden, Sie können aber die Provision auf 0 belassen. Produkte mit Beträgen von 0 werden dem Partner nicht angezeigt.

Provisionsart:

Fix-Betrag: Der ins Provisionsfeld eingetragene Betrag in Euro wird vergütet

Prozentual: Der ins Provisionsfeld eingetragene Prozentsatz vom Umsatz wird vergütet

Provisionen:

Provisionsfeld 1. Stufe (linkes Feld)

Provisionen der 1. Stufe erhält der Partner der die Transaktion vermittelte

Provisionsfeld 2. Stufe (rechtes Feld)

Provisionen der 2. Stufe erhält der Partner der den 1. Partner geworben hat.

Provisionsstufen:

Mit den Provisionsstufen weisen Sie bestimmten Partnern für gleiche Produkte unterschiedliche Provisionen zu.

In der **Partner-Detailansicht (→ Kampagnen → Bearbeiten)** weisen Sie jedem Partner eine der Provisionsstufen zu. Ein Partner kann in seinem Account über die angewählte Kampagne im Punkt „Provisionen“ seine Provisionshöhe einsehen, die Provisionen anderer Stufen kann er nicht einsehen.

Ein Wechsel der Provisionsstufe oder Provisionshöhe wirkt sich nur auf Transaktionen aus, die nach dem Wechsel angelegt wurden (Bestellzeitpunkt). Frühere Transaktionen werden weiter zum früheren Provisionssatz abgerechnet, auch bei Änderungen des Umsatzes und Neuberechnung der Provision. Vergangene Wechsel der Provisionsstufen sind jederzeit in der Detailansicht für einen Partneraccount abrufbar.

Provisionsstufe oder Produkt anlegen:

(Angewählte Kampagne → Provisionen → Provisionen Bearbeiten → Punkt: Aktionen)

Wählen Sie zwischen Produkt oder Provisionsstufe. Geben Sie die Bezeichnung ein → Änderungen übernehmen.

Achtung!

Wenn Sie ein neues Produkt anlegen, geben Sie auch bei der Erfassung von Transaktionen (Tracking-Pixel) die Produktbezeichnung exakt in der gleichen Schreibweise (Groß- und Kleinschreibung) an.

Provisionsstufe oder Produkt löschen:

(Angewählte Kampagne → Provisionen → Provisionen Bearbeiten → Vergütungen bearbeiten)

Provisionsstufe / Produkt auswählen → Änderungen übernehmen

Mit QualityClick können Sie Ihren Vertriebspartnern Provisionen bzw. Werbekostenzuschüsse (WKZ) für vermittelte Transaktionen wie z.B. Sales oder Leads vergüten. Dabei können Sie verschiedene Ihrer Produkte mit unterschiedlichen Provisionierungen definieren, die sich von Partnerart zu Partnerart unterscheiden können.

Aktion: Produkt & Stufen anlegen und löschen

Anlegen

Sie können beliebig viele Provisionsstufen und Vergütungsprodukte hinzufügen. Die Filter auf der Provisionsseite helfen Ihnen den Überblick zu behalten.

Löschen

Produkte können nicht umbenannt werden. Sie müssen daher gelöscht und neu angelegt werden. Das Löschen markiert die Produkte nur, vorherige Verknüpfungen zu Transaktionen und Statistiken bleiben erhalten. Das Default Produkt kann nicht gelöscht werden

Produktumschreibungen

Damit können Produkte einer Transaktion umgeschrieben werden, beispielsweise um den Partnern im System andere Produktnamen anzuzeigen. Die Länge ist beschränkt in QC6 auf **255 Zeichen**.

Partner-werben-Partner

Provisionen
Aktionen
Anzeigen
Produktgruppen

☰
1
Abmelden

▼ Vergütungs-Produkte 2 × Alle

▼ Provisionsstufen 1 × Alle

Provisionsstufe	Standard	328
Vergütungs-Produkt	1. / 2. Stufe	
Default	0,00	0,00 € ✎
Lead	55,00	0,00 € ✎

1. Stufe

2. Stufe

✓ Änderungen übernehmen

! Staffelprovisionen können je Produkt und Provisionsstufe über die Schaltfläche rechts neben der entsprechenden Provision bearbeitet werden.

Wichtig:

- Das Default-Produkt ist die Standard-Vergütung fuer alle Transaktionen, Bestellungen bzw. Leads.
- Falls der angebene Produktname einer eingehenden Transaktion mit einem Vergütungs-Produkt übereinstimmt, wird dieses bei der Provisionierung verwendet.
- Änderungen der Provisionsstufe sind nicht rückwirkend. Provisionen fuer bereits erfasste Transaktionen werden nicht geändert.
- Für Transaktionen gilt die am Bestelldatum bestehende Provisionierung.

Mit QualityClick können sie mehrstufige Provisionen innerhalb eines Partner werben Partner Programms vergeben. Dabei bekommt ein Partner der einen neuen Partner zur Anmeldung gewinnen konnte, einen kleineren Teil in Abhängigkeit von dessen Beitrag zum Programm.



Beispiel: Partner X wirbt Partner Y.

Erste Stufe Provision 5% zweite Stufe 0,5% Provision

Partner Y generiert 100 € Umsatz und erhält 5€ Verkaufsprovision, Partner X erhält 0,50€ Vermittlungsprovision.

Um neue Partner zu werben können Partner eine Link auf die Anmeldeseite des Programms mit Ihren Partnerinformationen benutzen. Legen Sie dafür in den Werbemitteln ein Linkwerbemittel auf die Anmeldeseite mit dem Parameter &ref=<%PID %> an.

zum Beispiel:

<https://IhrPartner.programm.de/html.cgi?filename=anmelden.htm&ref=<% PID %>>

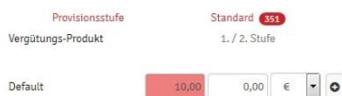
Pay per Click Option

Pay-per-Click wird Ihnen von NetSlave als Service angeboten. Dabei ermittelt ein Programm in der Regel einmal täglich die Anzahl der Netto Klicks. Dafür werden alle Klicks innerhalb von 24 Stunden und der gleichen IP Adresse als ein Klick behandelt. Zusätzlich können mit einer GeoIP-Datenbank Klicks aus Ländern ein- bzw. ausgeschlossen werden. Anschließend werden die Provisionen berechnet und gesammelt in einer Transaktion dem Partner gutgeschrieben. Dafür legen Sie ein neues Produkt mit Fixprovision an. Für die Einrichtung kontaktieren Sie bitte NetSlave.

Staffelvergütung und Produktgruppen

Aktivierung der Staffelprovision

Die Staffelprovision muss für jede Kampagne unter **Produkte & Provisionen > Provisionen** im Einstellungsmenü einmalig aktiviert werden. Dabei legen Sie fest, ob die Staffel nach der Anzahl der Transaktion, der Höhe der Provision oder der Höhe des Umsatzes berechnet werden soll. Diese Festlegung ist nicht mehr änderbar. Wenn sie die einmalig getroffene Festlegung ändern wollen kontaktieren sie bitte NetSlave.



Einrichtung der Staffel

Zur Staffelverwaltung kommen Sie über das ‚+‘ hinter jedem Provisionsfeld. Die Staffel gilt für jede Provisionsstufe und eine **Produktgruppe** in der sie ggf. mehrere Produkte zusammenfassen können. Falls noch keine dazugehörige Produktgruppe besteht, wird sie beim ersten Speichern erstellt.

Staffelvergütung berechnen

Die Staffel berechnet sich immer für einen ganzen Kalendermonat. In diesem Monat dürfen keine offenen Transaktionen mehr existieren. Bitte weisen Sie allen Transaktionen den Status bestätigt oder storniert zu. Für die Staffelnberechnung wird für jeden Partner eine Transaktion erstellt, die gesammelt die Bonuszahlungen enthält. Sie können sich dafür ein eigenes Vergütungsprodukt anlegen und für die Berechnung auswählen.

Leistungszeiträume

Eine Auswertung aller Produkte nach Leistungszeiträumen für Ihre steuerliche Abrechnung. Als Grundlage für den Leistungszeitpunkt können Sie das Anlagedatum oder das Abrechnungsdatum wählen.

Partner Gebühren

Mit Partnergebühren können Sie Ihren Partnern regelmäßig einmalige Positionen in Rechnung stellen, zum Beispiel für speziell erstellte Werbemittel. Über negative Beträge können Sie auch Beträge gutschreiben.

QUALITYCLICK 6

PROGRAMM: **Der Tarifguru**

Partner-Gebühren **Gebühr Anlegen**

PartnerID	Name	Rhythmus	Nettobetrag €	Nächster Termin	
1	Eigener Account	Monatlich	0,00	2015-09	

[Änderungen übernehmen](#)

- Dashboard
- Partner
- Transaktionen
- Werbemittel
- Auswertung
- Kommunikation
- Finanzen**
 - Gutschriften
 - Jetzt auszahlen
 - SEPA Sammelüberweisung
 - Einstellungen
 - Export
 - Provisionen
 - Staffelvergütung
 - Leistungszeiträume
 - Partner-Gebühren
 - QualityClick - Kostenkontrolle

QualityClick Kostenkontrolle

Eine Übersicht über Ihre vertraglich vereinbarten Trafficientgelte und den bereits tatsächlich angefallenen Traffic.

System

Managerrechteverwaltung

Eine Übersicht mit den wichtigen Accountdaten Ihrer Manager. In der Spalte aktiv können Sie einzelne Manager-Zugänge pausieren. In der Aktionsspalte finden Sie Zugang zum Managerlogbuch oder Account löschen. Um die Rechte von Managern zu bearbeiten, klicken Sie bitte den mittleren Bearbeiten Button der Aktionsspalte.

Neue Manageraccounts

legen Sie über den oberen Reiter an. Vergeben Sie die Account -und Kontaktdaten. Das Passwort können Sie generieren lassen oder selbst vergeben (6 bis 16 Zeichen, Buchstaben und Zahlen gemischt). Wählen Sie die Programme und die Zugriffsrechte aus die Sie vergeben möchten und klicken Sie unten auf Account anlegen.

Programmverwaltung

Eine Übersicht Ihrer aktiven Programme mit Name, Anzahl der Partner, Anlagedatum, Status und Aktionsspalte. Ein Klick auf die Anzahl der Partner führt Sie zur Partnerliste (Partner > Anzeigen) dieses Programms. Über den Status können Sie aktive Programme pausieren.

Ist eine Kampagne sichtbar, können sich neue Partner darauf bewerben. Unter Partner > freischalten > Programmbewerbung können sie festlegen, ob Sie diese Bewerbungen automatisch oder manuell freischalten möchten.

Bei **pausierten Programmen** werden keine Transaktionen gezählt und Partner haben keinen Zugriff auf Werbemittel oder Transaktionsdaten mehr.

Neues Programm anlegen

Bitte beachten Sie, dass zusätzliche Programme mit Serviceentgelten verbunden sein können.

Wählen Sie einen Namen (Titel), Sprache und die Kurzbeschreibung (Untertitel). In der Beschreibung können Sie ausführlicher auf die Art des Programms oder der Produkte sowie die allgemeinen Bedingungen eingehen und ggf. sich als Affiliate Manager mit Kontaktdaten vorstellen.

Klickziel ist das erste (default) Target zu der die Werbemittel weiterleiten und ist in der Regel Ihre zentrale Landingpage (zum Beispiel die Shopstartseite).

Legen sie mindestens ein **Produkt** an. Sie können später beliebig viele weitere Produkte anlegen.

Die **Währung** ist pro Programm fix und kann nach der Ersteinrichtung nicht geändert werden.

Zugriff für Manager erlaubt weiteren Managern Zugriff auf die Kampagne. Manager 1 (Super User) hat immer Zugriff auf alle Kampagnen.

Bewerbungen von Partnern können bei Bedarf automatisch für das Programm bestätigt werden. Diese Einstellung nehmen Sie unter **Partner > Freischalten > Programmbewerbung** vor.

Cookielaufzeit in Tagen bestimmt wie lange die gesetzten Cookies gültig sind.

Wenn Sie über **neue Bewerbungen** für das Programm benachrichtigt werden möchten, tragen Sie hier den Kontakt ein.

Sie können für die Kommunikation die **Emailvorlagen** aus einem anderen Programm übernehmen oder eigene separate Vorlagen benutzen.

Bestimmen Sie ob Sie **Conversion Tracking** für Ihre Partner zulassen möchten und hinterlegen bei Bedarf **programmspezifische AGB**.

Tracking Codes

Bitte beachten Sie auch das Kapitel „Anbindung an Ihr Bestellsystem“ am Anfang dieses Handbuchs!

Hier finden Sie das Trackingpixel welches auf Ihrer Bestellabschlussseite die Daten aus Ihrem Shop und dem Partnercookie an QualityClick überträgt und eine offene Transaktion anlegt.

Dafür müssen einige Parameter mit Werten aus Ihrem Shop befüllt werden:

cpid - die Programm- oder CampaignID ist für ein Programm immer fix.

tid - die TransaktionsID ist in der Regel eine Art Bestellnummer mit der Sie und Ihre Partner Transaktionen identifizieren.

umsatz - für prozentuale Provisionen brauchen wir zwingend den Umsatz, typischerweise ohne Steuern und Versandkosten.

Da Sie diesen Schritt in der Regel als einen der Ersten erledigen, haben wir dieses Kapitel unter dem Name Anschluss an Ihr Bestellsystem an den Anfang gepackt.

Weitere **ausführliche Dokumentation zum Transaktionspixel** und den einzelnen Parametern entnehmen Sie bitte unserer Webseite www.netslave.de **unter Dokumente und den Video Tutorials.**

Der **Tracking Code Assistent** hilft Ihnen die Syntax für bestimmte Programmiersprachen zu übersetzen. Geben Sie an, in welcher Sprache Ihr Shopsystem läuft und wie die Parameter in Ihrem System benannt sind.

Freifelder verwalten

Über die Freifelder können Sie uns zusätzliche Variablen übergeben, die wir zusammen mit den Transaktionen speichern. Die Daten der Freifelder können Sie unter Transaktionen > bearbeiten mit einem Klick auf die einzelne Transaktion einsehen oder mit dem Export weiterverarbeiten.

Trackingparameter

Wenn sie die Links für Ihre Partner mit eigenen Trackingparametern versehen möchten, zum Beispiel utm Parameter für Google Analytics, können Sie diese hier hinterlegen.

Gestaltung

Ressourcen (Grafiken, CSS, Vorlagen)

Hier haben Sie Zugriff auf verschiedene Programmdateien der Software. Achtung: Nehmen Sie Änderungen an den Ressourcen nur vor, wenn Sie zuvor ein Backup der geänderten Dateien gesichert haben!

Das Design von QualityClick ist über separate CSS Dateien, die sie in den Ressourcen (System → Ressourcen) im Ordner "img" finden, vollständig anpassbar. Dafür stehen ihnen vier verschiedene Dateien zur Verfügung:

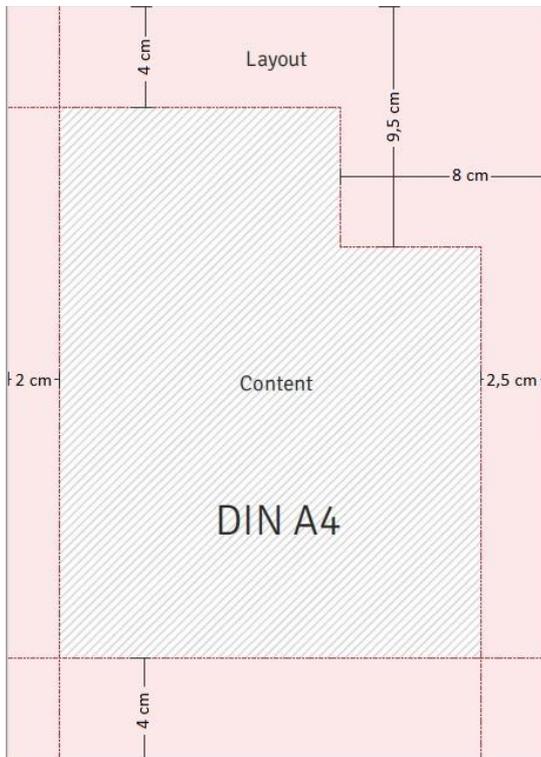
base.css	Einträge hier drin betreffen den Partner-, als auch den Managerbereich
admin_style.css	Einträge betreffen nur den Managerbereich
partner_style.css	Speziell für den Partnerbereich

Das Logo können sie einfach austauschen indem sie ein neues Logo mit dem Namen qc_logo.png hochladen. Ansonsten, sofern sie ihm einen anderen Namen geben oder ein anderes Dateiformat nutzen, müssen die Dateien _header.htm, sowie _admin_header.htm im Ordner "html" entsprechend angepasst werden.

Anmerkung bzgl. Banner-Hosting

Unsere Standardverträge sehen kein Werbemittel-Hosting vor. Diese Regelung besteht um unsere Server zu entlasten. Die Werbemittel sollten auf dem Webserver des jeweiligen Kunden oder auf für Werbemittel spezialisierten Webhostern gespeichert werden. Falls die Werbemittel doch über QualityClick gehostet werden sollen, setzen sie sich bitte mit uns in Verbindung und treffen diesbezüglich eine spezielle Vereinbarung.

Rechnungsvorlage



Für eine Gutschrift in Ihrem Corporate Design, schicken Sie uns bitte Ihre Briefvorlage als PDF.

Dafür stehen Ihnen die Bereiche in rot zur Verfügung, um Ihr Logo, Kontaktmöglichkeiten und verpflichtende Angaben wie UmsatzsteuerID, Handelsregisternummer, Geschäftsführer etc. zu hinterlegen.

Sämtliche dynamischen Daten (Partnerdaten, Abrechnungs- und Transaktionsdaten) werden während der Gutschrifterstellung von QualityClick in den Bereich Content eingefügt.

Logbuch

Aktions-Logbuch

570 Einträge

Abmelden

PROGRAMM: **Alle Programme**

Suche: Nur PartnerID Nur ManagerID Zellen pro Seite: Anzeigen

Datum	PartnerID	MerchantID	Name	Programm	Text	Manager	IP
24.09.15 - 09:48:13	1175		sdifgkighj dftjhd...		E-Mail an Partner: Ihr Partneraccount 1175 wurde gelöscht	Super User (1)	Your IP
24.09.15 - 09:48:09	1175		sdifgkighj dftjhd...		Partner gelöscht	Super User (1)	Your IP
24.09.15 - 09:38:58					Manager-Login	Super User (1)	Your IP
21.09.15 - 18:38:25					Manager-Login	Super User (1)	79.200.200.196
21.09.15 - 12:21:33					Manager-Login	Thomas Anders (1578)	79.200.200.196
21.09.15 - 11:06:00					Manager-Login	Super User (1)	79.200.200.196
18.09.15 - 13:45:18					Manager-Login	Super User (1)	79.200.213.74
18.09.15 - 13:44:40					Manager-Login	Super User (1)	79.200.213.74
18.09.15 - 13:44:30					Manager 66 - Zuordnung zu Kampagnen geändert	Super User (1)	79.200.213.74
18.09.15 - 13:44:04					Manager-Login	Super User (1)	79.200.213.74
18.09.15 - 13:43:27					Manager-Login	Super User (1)	79.200.213.74
18.09.15 - 13:43:00					Neuer Manager (ID: 66 - Stefan)	Super User (1)	79.200.213.74
18.09.15 - 13:43:00			MeinFernflieger	Manager	'Stefan Video Account' (66) - Zuordnung zur Kampagne 'MeinFernflieger'	Super User (1)	79.200.213.74
18.09.15 - 13:43:00			SchuhShop	Manager	'Stefan Video Account' (66) - Zuordnung zur Kampagne 'SchuhShop'	Super User (1)	79.200.213.74
18.09.15 - 13:43:00			Der Tarifguru	Manager	'Stefan Video Account' (66) - Zuordnung zur Kampagne 'Der Tarifguru'	Super User (1)	79.200.213.74
18.09.15 - 13:22:43					Manager-Login	Super User (1)	79.200.213.74
18.09.15 - 10:42:12					Manager-Login	Super User (1)	79.200.213.74
17.09.15 - 10:37:51	1215		Leana Stricker	Partner	ausgezahlt - Netto: 22,62 EUR (Re.Nr.: 29)	Super User (1)	79.200.219.128
17.09.15 - 10:37:50	1213		Xaver Meidel	Partner	ausgezahlt - Netto: 8,00 EUR (Re.Nr.: 28)	Super User (1)	79.200.219.128
17.09.15 - 10:37:48	1176		Franz Wurst	Partner	ausgezahlt - Netto: 29,99 EUR (Re.Nr.: 27)	Super User (1)	79.200.219.128
17.09.15 - 10:37:47	1191		Dean Spindeler	Partner	ausgezahlt - Netto: 38,25 EUR (Re.Nr.: 26)	Super User (1)	79.200.219.128
17.09.15 - 10:37:45					Auszahlung von Partnern - Bis Stichtag: '2015-09-17' (bestaetigt)	Super User (1)	79.200.219.128
17.09.15 - 10:17:14					Manager-Login	Super User (1)	79.200.219.128
17.09.15 - 10:15:37					Rechnung Nr. 3 gezahlt	Super User (1)	79.200.219.128
17.09.15 - 10:15:36					Rechnung Nr. 5 gezahlt	Super User (1)	79.200.219.128

Im Logbuch sind alle Aktionen von Partnern und Managern im System verzeichnet. Sie können das Logbuch durchsuchen sowie die Ansicht der Logbuch-Einträge auf einzelne Partner oder Manager begrenzen.

Anhang

FAQ

Kann ich die Konditionen für meine Partner jederzeit ändern?

Ja, die Konditionen können jederzeit geändert werden. Die Änderung wirkt sich sofort auf alle ab diesem Zeitpunkt ankommenden Transaktionen aus. Bisherige Abrechnungen und offene Provisionen werden dabei nicht geändert. Durch eine Historie werden auch bei Änderungen älterer Transaktionen immer die Provisionseinstellungen genutzt, die dem Partner beim Anlegen der Transaktion zugeordnet waren.

Können Fixbeträge an Affiliates ausgezahlt werden (pauschalisierte Vergütung pro Monat)?

Ja, dafür gibt es ein Gebührenmodul (Buchungen monatlich/jährlich), welches alternativ (negativer Betrag) auch für regelmäßige Fix-Vergütungen genutzt werden kann.

Was umfasst der Abrechnungszeitraum auf den erstellten Gutschriften?

Der Abrechnungszeitraum umfasst das Anlagedatum der enthaltenen Transaktionen (Leads, Sales). Sind in der aktuellen Gutschrift z.B. Bestellungen enthalten, die am 2.2. und am 28.6. angelegt wurden und sie werden erst im Oktober bestätigt, ist der Abrechnungszeitraum für den Partner der 2.2.-28.6. - In diesem Zeitraum ist sein Provisionsanspruch entstanden.

Wie erfolgt die Auszahlung der Partner?

Mit QualityClick zahlen Sie selbst aus: Die Software übernimmt die Abrechnung und Aufbereitung der Provisionen zu druckbaren PDF-Rechnungen und erzeugt zur Auszahlung ein Datenaustauschformat (EBICS) für Bank-Applikationen. Mit einem Knopfdruck nehmen Sie dann die Überweisungen vor. Die Abrechnungsinformationen können auch als Excel- und csv-Dateien exportiert werden und stehen dann für den einfachen Import in alle gängigen Buchhaltungsprogramme zur Verfügung.

Wozu dient die Auswahl eines Produkts beim Erstellen von Werbemitteln?

Das für den Link eingestellte Produkt wird beim Klick- und View-Tag durch den Parameter "&prid=1" mit übergeben. Dadurch sind besondere Funktionen mit QualityClick möglich: Statistiken weisen die Klicks und Views getrennt nach den verlinkten Produkten aus (z.B. im Controlling oder der Produktstatistik). Zusatznutzen: Aktionen mit neuen Produkten können getrennt von der üblichen Auswertung betrachtet werden.

Vom Produkt ausgeschlossene Partner sehen diese Werbemittel nicht

Können mehrere Affiliate-Gruppen verwaltet werden?

Ja, Affiliates können in 5 Ebenen gruppiert werden: Auf Programm-Ebene mit der Programm-Gruppierung, Mit einer Programmübergreifenden System-Gruppierung, Auf der Ebene „Tracking-Kanäle“ wie z.B. SEM/SEO/Affiliate etc. Zusätzlich noch mit Manager-spezifischen Gruppen, sowie Stichworten (Tags)

Wo werden die Nachrichten und Newsletter abgelegt?

Die Nachrichten und Newsletter werden von QualityClick aus datenschutzrechtlichen Gründen nicht gespeichert. Alle Sender- und Empfängeradressen erhalten eine Kopie der Mail. Der Versand wird sowohl bei allen Empfängern als auch Absendern der Nachricht mit dem entsprechenden Betreff im Logbuch protokolliert.

Unterstützt QualityClick Sub-IDs oder eine Kampagnenbezeichnung?

QualityClick unterstützt SubIDs und zeigt diese auch bei vermittelten Transaktionen und in der SubID Statistik an. Im Idealfall kann für jeden Sale auch die zuletzt besuchte Seite (der Referrer) beim Partner angezeigt werden.

Kann ich ein mehrstufiges Affiliate Programm mit QualityClick starten ?

Ja, QualityClick unterstützt von sich aus die Vergütung für Ihre Vertriebspartner auf 2 Stufen - Wahlweise können Sie damit Partner für die Akquise neuer Vertriebspartner vergüten. Tipp: Fördern Sie die Partnerbindung durch Lifetime-Provisionen für neu vermittelte Kunden.

Sind bei Änderungen von Konditionen auch bisherige Provisionen betroffen?

Die Provisionierung können Sie jederzeit neu gestalten oder verändern. Diese Änderungen wirken sich dann sofort, aber nur auf zukünftige Transaktionen aus. Bisherige Abrechnungen und offene Provisionen werden nicht automatisch an die neuen Werte angepasst, sondern per Historie mit den zum Anlagezeitpunkt bestehenden Konditionen vergütet.

Können Transaktionen und Sales als Dubletten im System erfasst werden?

Ob dies möglich ist, können Sie frei bestimmen. Im Standard filtert QualityClick alle eingehenden Transaktionen, so dass keine Doppelbuchung für eine Bestellung mit den gleichen Daten (unabh. vom Eingangszeitraum) gespeichert wird. Zur späteren Prüfung werden aber auch die nicht erfassten Transaktionen vom System protokolliert.

Kann jemand anderes meine Daten einsehen? Wem gehören die Daten der Affiliates?

Nach der Installation ist Ihr Programm ein abgeschlossenes System, über das nur noch Sie verfügen können. Die Daten Ihrer Affiliates und Vertriebs-Partnerschaften bleiben vollständig Ihr Eigentum. Wir geben Ihre Daten und die Ihrer Affiliates an niemanden weiter und nutzen sie auch nicht selbst. Außer für Wartungen oder individuelle Weiterentwicklungen greifen wir zu keiner Zeit in den Betrieb Ihres Partnerprogrammes ein.

Sie teilen sich Ihr Partnerprogramm bei QualityClick auch nicht mit anderen Anbietern oder gar der Konkurrenz. Alle Daten werden für Sie fortlaufend gesichert und an mehrere Backup-Systeme übertragen.

Deeplinks: Wie können Affiliates über einen Redirect beliebige URLs verlinken?

Setzen Sie vor die eigentliche URL den QualityClick Deeplink (Parameter: "&wmid=cc"):

<http://www.qc-domain.de/go.cgi?cpid=1&pid=PARTNERID&wmid=cc&target=>

Beispiele:

www.qc-domain.de/go.cgi?cpid=1&pid=1&wmid=cc&target=http://www.shop.de/?q=param

www.qc-domain.de/go.cgi?cpid=1&pid=1&wmid=cc&target=http://www.db.de/pro/753.htm

Gibt es eine Zeichenbeschränkung bei der Belegung des Paramaters „&subid=“?

Bei der SubID können alphanumerische Zeichen bis zu einer Länge von 255 verwendet werden.

Kann für Partner mit CPC-Vergütung eine IP-Sperre eingestellt werden?

Ja. Grundsätzlich werden nur Unique Klicks innerhalb bestimmter Zeiträume gewertet. Die Dubletten-Sperre basiert auf einer Unique Cookie ID und einer IP-Sperre und kann zeitlich variabel eingerichtet werden. Bei Bezahlung pro Klick nutzt QualityClick zusätzlich eine GeoIP-Datenbank, mit der wahlweise nur Klicks aus der D-A-CH Region vergütet werden.

Können auch Offline Transaktionen - z.B. telefonische Bestellungen - erfasst werden?

Ja, für telefonische Bestellungen - z.B. beim sog. 'White Label' bzw. 'No Label' Affiliate Marketing können Sie die PartnerID dynamisch auf allen Internet-Seiten ausgeben lassen.

Ein Beispiel: Geben Sie eine 'Service ID' direkt neben der Telefonnummer aus und lassen Sie diese im Callcenter abfragen. Oder: Teilen Sie Ihren Top-Affiliates jeweils eine eigene Telefonnummer mit Weiterleitung zu. Wenn Ihre Telefonanlage die PartnerID zum angerufenen Anschluss erkennt, kann diese direkt ins Bestellsystem übernommen werden. Natürlich können auch Downloads wie PDF-Dokumente (für Fax-Bestellungen) und kostenlose Bildschirmschoner mit der PartnerID versehen werden.

Können QualityClick Cookies auf Merchant-Seite ausgelesen werden, welche Werte sind es?

Wenn QualityClick auf einer Subdomain eingerichtet wird, z.B. „partner.ihre-domain.de“, kann die Software so eingestellt werden, dass die Cookies auf allen Subdomains von “.ihre-domain.de“ lesbar sind. Es werden derzeit insgesamt 5 Cookies mit folgendem Namen geschrieben:

„pid“, „subid“, „qc_1“, „qcv_1“, (1=Programm-ID)

In PHP erhalten Sie durch die Abfrage `isset($_COOKIE[„qc_1“])` den Inhalt des Klick-Cookies. Im Cookie sind verschiedene Informationen gespeichert:

qc_1

`uid%3D7697714432679113%3Bpid%3D35%3Bwmid%3D28%3Bprid%3D0%3Bstart%3D1245152058%3Bvalid%3D1247744058%3Bsubid%3D%3Bref%3D`

uid - Unique ID

pid - Letzte PartnerID

wmid - Letzte Werbemittel-ID

prid - Alle ProduktIDs des Partners

start - Letzte Klickzeit

valid - Gültigkeit

subid - Letzte SubID zur letzten PartnerID

ref - Letzter Referer

Wie oft werden die Statistiken aktualisiert?

Leads und Sales werden in Echtzeit erfasst und sind sofort sichtbar. Klicks und Views (Impressionen) sind um ca. 15 Minuten zeitverzögert in der Statistik zu sehen. Doppelte Klicks von der gleichen IP und einer eindeutigen Cookie-ID werden in diesem Zeitraum nur einmal gezählt.

Ist eine Werbemittelfreigabe auf Partnerebene möglich?

Ja. Sie können innerhalb einer Kampagne Werbemittel-Kategorien anlegen, die nur einzelnen Partnern oder eine Gruppe von Partnern angezeigt werden. Die Gruppen-Steuerung erfolgt über die Gruppierung des Partners innerhalb der Kampagne.

Kann ich einen personalisierten, White-Label Partnership betreiben ?

Ja, QualityClick kann per XML-Schnittstelle, E-Mail oder JavaScript die Daten der Partner in Ihrem System einpflegen und aktualisieren. Mit angepasster Software können Sie diese Daten dann abhängig von der PartnerID in Ihrem Shop anzeigen lassen, ggf. auch ein Logo des Partners. Mit individuellen Programmierungen können wir weitere Funktionen wie z.B. eine Farb-Anpassung durch CSS-Schemata für Ihre Partner realisieren.

Glossar

Glossar häufig verwendeter Begriffe

API	API bezeichnet die Schnittstelle für den Zugriff externer Software auf Ihr Affiliate Programm. Eine API kann den Zugriff auf externe Informationen wie z.B. Produktlisten oder Dienste (z.B. Transaktionsdaten) ermöglichen.
Clicks, Leads und Sales	Die 3 Formen der Kundengewinnung Click = engl. Klick Lead = engl. Kontaktaufnahme z.B. Anmeldung, Newsletterbestellung oder Gewinnspielteilnahme Sale = engl. Verkauf, Transaktion, erfolgreiche Vermittlung Weitere Bezeichnungen: PPC, PPL, PPS
Cookie Tracking	Cookie Tracking ist eine Methode, die es beim Affiliate Marketing ermöglicht, einem Affiliate Verkäufe, Anmeldungen und andere Aktionen auf einer Webseite innerhalb einer bestimmten Zeitspanne zuzuordnen.
CR	Die Konversionsrate gibt an, wie viele Transaktionen je 100 Klicks zustande kamen. Weitere Bezeichnungen: Konversionsrate, Conversion Rate
CTR	Die Click-Through-Rate bezeichnet das Verhältnis zwischen der Anzahl eingeblendeter Werbemittel und der Anzahl der Klicks auf diese.
Deeplink	Deeplink bezeichnet eine bestimmte Kategorie von Links, welche direkt zu einer speziellen, „tiefer liegenden“ Unterseite - z.B. einem Artikel - einer Webseite führen und nicht auf die Startseite.
EPC	Weitere Bezeichnungen: Earnings per 100 Clicks, Einnahmen pro 100 Klicks. Der EPC weist aus, wie viel Provision ein Advertiser durchschnittlich für 100 Klicks an seine Affiliates ausschüttet.
Klicks	siehe Clicks, Leads und Sales
Landing-Page Tracking	Beim Landingpage Tracking handelt es sich um die besondere Trackingart, welche speziell auf den Landing Pages integriert ist.
Leads	siehe Clicks, Leads und Sales
Merchant	Anbieter von Waren und Dienstleistungen oder Webseiten, vermarktet diese über Affiliates. Weitere Bezeichnungen: Advertiser, Händler, Shopbetreiber, Programmbetreiber

**Pay per Click /
Lead / Sale**

Weitere Bezeichnungen: PPC, Ad Click, PPL, PPS
Bei den drei häufigsten Vergütungsarten werden Provisionen pro Klick, Anmeldung oder Verkauf ausgeschüttet. Für den Merchant heißen diese drei Vergütungsarten Cost per Click, Cost per Lead und Cost per Sale (Cost per Order).

PI

Weitere Bezeichnungen: Page Impression, Seiten Aufrufe, Page Views. Der Wert PI gibt die Anzahl der aufgerufenen Seiten einer Website an. Dabei spielt es keine Rolle, ob diese von einem Besucher bzw. verschiedenen oder einmalig bzw. mehrmals aufgerufen werden.

Produktdatenfeed

Ein Produktdatenfeed führt alle Produkte eines Online-Shops auf. Dabei werden üblicherweise sämtliche Artikeldaten mit in die Produktliste aufgenommen. Die Artikeldaten werden, soweit es das Shop System zulässt, in Text- oder CSV-Dateien exportiert und enthalten meist Daten wie Artikelnummer und -name, Deeplink zum Produkt, Bruttopreis sowie Artikelbeschreibung, Hersteller, EAN, Hersteller-Artikelnummer, Versandkosten und weitere relevante Informationen zu einem Produkt.

Sales

siehe Clicks, Leads und Sales

SEO

Mit SEO wird die Optimierung der eigenen Seite in den Suchmaschinen Ergebnissen bezeichnet. Mit Hilfe von Suchmaschinenoptimierung kann man seine Seite auf besseren Positionen in den Ergebnislisten platzieren. Weitere Bezeichnungen: Search Engine Optimizing, Suchmaschinen-Optimierung

SEM

Weitere Bezeichnungen: Search Engine Marketing, Suchmaschinen-Marketing. Der Begriff Search Engine Marketing umfasst sämtliche Maßnahmen und Strategien, die der Popularität und Präsenz einer Webseite dienlich sind.

SubID

Sub ID ist eine einmalige Identifikationsnummer, über die im Rahmen des Affiliate Marketing eine Kampagne genau identifiziert werden kann, um deren Werbewirksamkeit messen sowie Klicks und Provisionen verfolgen und auszuwerten zu können. Eine SUB ID kann nicht nur ein Zahlenwert sondern auch eine Buchstabenreihe oder ein Keyword sein.

TKP

Weitere Bezeichnungen: eTKP, Tausenderkontaktpreis, Thousand Ad Impressions (TAI), Cost-per-Mille (CPM). Der TKP ist ein quantitatives Abrechnungssystem, das die Kosten für eine Werbemaßnahme angibt, die 1.000 Personen sichten. Meist wird der TKP bei der Banner-Werbung eingesetzt. Der TKP rechnet nicht nach tatsächlich erfolgten Klicks oder Sales ab, sondern nur nach Views.

Tracking Kanal	Der Tracking-Kanal dient zur Gruppierung von Partnern um die Statistiken der einzelnen Gruppen miteinander zu vergleichen.
Unique Views	Unique Views ist die Anzahl der eindeutigen Besucher innerhalb eines bestimmten Zeitraumes. Hierbei wird jeder Besucher nur einmal gezählt, egal wie oft er eine Seite innerhalb dieses Zeitraumes besucht.
Unique Clicks	Anzahl der eindeutigen Klicks innerhalb eines bestimmten Zeitraumes. Auch hierbei werden, ähnlich wie bei den Unique Views, Klicks nur einmal pro eindeutigen Besucher gezählt.
Zähl- / Trackingpixel	Ein Trackingpixel transparente Grafik von der Größe eines Pixel, die auf einer Webseite eingebaut wird. Mit Hilfe des Pixels ist es möglich, Besucher, Bestellungen oder andere Aktionen zu zählen.

Noch Fragen?:

Telefon: +49 (0)30 94408730

E-Mail: mail@netslave.de

Web: www.netslave.de