

# Affiliate Networks –

## Virtuelle Allianzen

### Ein Leitfaden für die Praxis

---

## Inhaltsübersicht

### Einführung

- 1 Was ist ein Affiliate Programm?
  - 1.1 Was ist das Besondere an Affiliate Programmen?
    - 1.1.1 Beispiel: Art.com
  - 1.2 Was macht Affiliate Programme so erfolgreich?
    - 1.2.1 Beispiel: Remember.org als Amazon Partner
    - 1.2.2 Beispiel: Ein Golfclub im Internet – eine Vision
    - 1.2.3 Beispiel: Das Sportmagazin Athletes Daily
  - 1.3 Vergleich von Werbeformen im Internet
  - 1.4 Die Zukunft des Affiliate Marketings in Zahlen
  - 1.5 Fazit
- 2 Für wen eignen sich Affiliate Programme?
  - 2.1 Affiliate Programme für schnell verkäufliche Konsumgüter
    - 2.1.1 Beispiel: Online-Spielzeugvertrieb
  - 2.2 Affiliate Programme für Spezialanbieter

- 2.2.1 Beispiel: Conrad AG
- 2.3 Affiliate Programme für spezielle oder klassische Reseller Netzwerke
  - 2.3.1 Beispiel: Habitat.com
- 2.4 Affiliate Programme für Informationsprodukte
  - 2.4.1 Beispiel: „Internet Marketing Center“ von Cory Rudl
- 2.5 Affiliate Programme für Content-Märkte
  - 2.5.1 Beispiel: Weather.com
  - 2.5.2 Beispiel: Dooyoo
- 2.6 Weitere Einsatzmöglichkeiten von Affiliate Programmen
- 2.7 Fazit
- 3 Wie funktioniert ein Affiliate Programm?
  - 3.1 Verschiedene Formen von Affiliate Programmen
    - 3.1.1 Pay-per-click: Vergütung für Besucher
    - 3.1.2 Pay-per-lead: Vergütung für Interessenten
    - 3.1.3 Pay-per-sale: Umsatzbeteiligung für Vergütung
    - 3.1.4 Kombinationen verschiedener Provisionsmodelle
  - 3.2 Zweistufige Affiliate Programme
  - 3.3 Entwicklung der Provisionen
- 4 Sieben Erfolgsregeln für den Aufbau Ihres Affiliate Programms
  - 4.1 Erfolgsregel Nr. 1: Das Ziel bestimmt den Weg
  - 4.2 Erfolgsregel Nr. 2: Profitable Partner steigern Ihren Erfolg
  - 4.3 Erfolgsregel Nr. 3: Faire Provisionen steigern Ihren Gewinn
  - 4.4 Erfolgsregel Nr. 4: Marketing für Ihre Partner
  - 4.5 Erfolgsregel Nr. 5: Besucher in Kunden wandeln
  - 4.6 Erfolgsregel Nr. 6: Erfolg durch gute Partnerbeziehungen
  - 4.7 Erfolgsregel Nr. 7: Die Technologiewahl als Businessentscheidung
- 5 Die technische Umsetzung eines Affiliate Programms
  - 5.1 Exkurs: Technische Funktionsweise eines Affiliate Programms
    - 5.1.1 Das technische Funktionsprinzip
    - 5.1.2 Wie Tracking-Methoden funktionieren
  - 5.2 Wie Sie die richtige Lösung für Ihr Programm finden

- 5.3 Nutzung eines Dienstleisters
- 5.4 Nutzung einer Software-Lösung
  - 5.4.1 Nutzung einer eigenen Software-Lösung oder eines Software-Skripts
  - 5.4.2 Nutzung einer gehosteten Software-Lösung
- Checkliste für Ihre Affiliate Programm Technologie: So finden Sie die richtige Lösung für Ihr Programm
- 5.5 Kosten und Aufwendungen für den Betrieb eines Affiliate Programms
- 6 Getting Started: Der Aufbau Ihres Affiliate Programms
  - 6.1 Bekanntmachung Ihres Programms
    - 6.1.1 Ihre Website als Werbeplattform für Ihr Programm
    - 6.1.2 Affiliate Programm Verzeichnisse
    - 6.1.3 E-Mail Marketing und virales Marketing
  - 6.2 Wie Sie die richtigen Affiliate Partner finden und gewinnen
    - 6.2.1 Kunden als Partner
    - 6.2.2 Partner als Kunden
    - 6.2.3 Websites mit ergänzenden Angeboten
    - 6.2.4 Themenverwandte Content-Websites
    - 6.2.5 Geschlossene Affiliate Programme
    - 6.2.6 So finden Sie potentielle Partner
    - 6.2.7 So kontaktieren Sie potentielle Partner
  - 6.3 So wählen Sie das richtige Provisionsmodell für Ihr Affiliate Programm
    - 6.3.1 So ermitteln Sie den Wert Ihrer Kunden
    - 6.3.2 Gestaffelte Provisionen
  - 6.4 So unterstützen Sie Ihre Partner und bringen Ihr Netzwerk zum Erfolg
    - 6.4.1 Machen Sie es Ihren Partnern einfach
    - 6.4.2 Die richtigen Informationen und Medien für Ihre Affiliates
    - 6.4.3 Nicht alle Partner sind gleich
- 7 Affiliate Relationship: So erhalten Sie loyale Partner
  - 7.1 Kommunikation als Erfolgsfaktor
    - 7.1.1 Reporting Newsletter
    - 7.1.2 Partner Newsletter

- 7.1.3 Online-Foren
- 7.2 Segmentierung und Klassifizierung Ihrer Affiliate Partner
  - 7.2.1 Partnerbindungsprogramme
- 8 Wandeln Sie Besucher in Käufer
  - 8.1 Gezielte Produktangebote
  - 8.2 Sie haben 30 Sekunden für Ihre Verkaufsbotschaft
  - 8.3 Das „Schnupperangebot“ als Eintrittsstrategie
  - 8.4 Das Folgegeschäft bringt den Profit
  - 8.5 Follow-up Maßnahmen für den langfristigen Erfolg
- 9 So ermitteln Sie den Erfolg Ihres Affiliate Networks
  - 9.1 Erfolgsmessung nach Zielkriterien
    - 9.1.1 Erfolgsmessung nach Besucherzahlen (Traffic)
    - 9.1.2 Erfolgsmessung nach Leads
    - 9.1.3 Erfolgsmessung nach Umsätzen
  - 9.2 So ermitteln Sie den „Return on Investment“ für Ihr Affiliate Programm
  - 9.3 Bannerwerbung und Affiliate Programme im Vergleich
    - 9.3.1 Die Kosten von Bannerwerbung nach dem TKP-Modell
- 10 Der „Partnervertrag“ für Ihr Affiliate Programm
  - 10.1 Die Art der Geschäftsbeziehung
  - 10.2 Der Vertragsgegenstand
  - 10.3 Die Vergütung
  - 10.4 Verantwortlichkeiten und Haftungsbeschränkungen
  - 10.5 Das wichtigste Vertragskriterium: Die Partnerschaft
    - 10.5.1 Kritische Klauseln in Partnerverträgen
- 11 Checklisten für Ihr Affiliate Programm
  - 11.1 Die Auswahl und das Aufnahmeverfahren für Ihre Affiliate Partner
  - 11.2 Das Vergütungsmodell
  - 11.3 Tracking und Reporting
  - 11.4 Marketing-Materialien und Support
- 12 Ressourcen
  - 12.1 Technische Ressourcen

- 12.1.1 Software-Lösungen für die Implementierung in eine bestehende E-Commerce Umgebung:
- 12.1.2 ASP-Lösungen (Gehostete Software-Lösungen) für den Aufbau von individuellen Partner-Netzwerken:
- 12.1.3 Netzwerk-Provider in Deutschland:
- 12.2 Ressourcen zur Bekanntmachung Ihres Programms
- 12.3 Affiliate Programm Verzeichnisse
  - 12.3.1 Deutsche Partnerverzeichnisse
  - 12.3.2 Internationale Partnerprogrammverzeichnisse
- 12.4 Website Promotion zur Bekanntmachung Ihres Affiliate Programms
  - 12.4.1 Eintragsdienste
- 12.5 Ressourcen für die Suche nach Partnern
  - 12.5.1 Suchmaschinen
  - 12.5.2 Newsgroups und Mailinglisten
- 12.6 Webforen für Merchants und Affiliates
  - 12.6.1 Affiliate Diskussionsforen
  - 12.6.2 Internationale Affiliate Newsseiten
- 12.7 Konferenzen und Veranstaltungen
- 12.8 Weitere nützliche Informationsquellen im Internet
  - 12.8.1 Marketing Newsletter
- 13 Literaturempfehlungen
  - 13.1 Forrester Report
  - 13.2 Artikel und Bücher zum Affiliate Marketing
  - 13.3 Literaturempfehlungen für Ihre Affiliates
  - 13.4 Online-Marketing Leitfäden
- 14 Glossar der wichtigsten Begriffe aus dem Affiliate Business
- 15 Nachwort

ADENION™ NetSeller „Affiliate Networks – Virtuelle Allianzen“  
© Copyright 2000, 2001, 2002 ADENION GmbH. Alle Rechte vorbehalten.  
Autoren: Melanie Tamblé, Andreas Winkler,  
Herausgeber: ADENION GmbH, Korschenbroich; Germany  
**ISBN 3-00-007128-8**  
<http://www.adenion.de>

## **Über die Autoren:**

### **Melanie Tamblé:**

Melanie Tamblé ist Mitgründerin und Gesellschafterin der ADENION GmbH. Sie ist Expertin auf den Gebieten E-Business und strategisches Marketing. Zuvor war sie langjährig als Managerin in namhaften Beratungsunternehmen und Softwarehäusern tätig, zuletzt als Marketing Managerin bei der Microsoft GmbH.

Sie publiziert u.a. den als Best Newsletter ausgezeichneten ADENION Affiliate Marketing Newsletter, konzipierte das Affiliate-Marketing-Center (<http://www.affiliate-marketing-center.de>) und das Touristik-Netzwerk Travado.net (<http://www.travado.net>) als e-Sales Plattformen und hat bereits verschiedene Artikel zum Affiliate Marketing veröffentlicht.

### **Andreas Winkler:**

Andreas Winkler ist Mitgründer und geschäftsführender Gesellschafter der ADENION GmbH. Er gründete das Unternehmen im Jahre 2000, nachdem er zuvor als Senior Consultant, Produktmanager und Business Development Manager für Software- und Internetlösungen in namhaften Beratungs- und Softwareunternehmen tätig war. Der gelernte Bankkaufmann und Ingenieur der Nachrichtentechnik ist Experte im Bereich E-Business-Strategien und verfügt über langjährige Praxiserfahrung in den Bereichen Projektmanagement, Internet-Technologien und New Business Models.

## Über ADENION

Die ADENION GmbH ist ein auf Affiliate Marketing spezialisiertes Unternehmen mit Informationen, Technologie und spezialisierten Marketing-Dienstleistungen für Unternehmen, die ein eigenes Affiliate Programm (Partnerprogramm) aufbauen und langfristig erfolgreich managen möchten.

Unser oberstes Ziel ist es, Unternehmen mit Informationen, Technologie und individuellen Serviceleistungen bestmöglich darin zu unterstützen, das Potential des Affiliate Marketings in einen profitablen Geschäftserfolg zu wandeln.

### Das Full-Service Konzept umfasst:

- |                                 |   |
|---------------------------------|---|
| <b>Strategische Entwicklung</b> | Entwicklung einer individuellen auf den Kunden zugeschnittenen Strategie für den Aufbau und das erfolgreiche Management eines erfolgreichen Marketing- und Vertriebsnetzwerks im Internet:<br>Ziele - Wege - Potentiale |
| <b>Technologie Service</b>      | Bereitstellung und kontinuierliche Betreuung der technologischen Plattform als gehosteten Web-Service.  |
| <b>Partner-Marketing</b>        | Partnergewinnung und Partnerbetreuung (Support und Relationship Management).  |
| <b>Netzwerk Management</b>      | Aufbau, Management, Vermarktung und Pflege von Partner-Netzwerken.  |

### Das ADENION Affiliate Marketing Center:

Informations- und Kooperationsplattform für qualifizierte Affiliate Partnerschaften.

<http://www.affiliate-marketing-center.de>