ADENION Affiliate Networks

Artikel

Affiliate Marketing – die nächste Stufe: Integriertes Email-Marketing für Partner

Affiliate Programme (Partnerprogramme) bieten eine neue Form des kooperativen Marketing und Vertriebs im E-Commerce. Mit Hilfe eines Affiliate Programms können E-Business-Unternehmen ihre Produkte und Dienstleistungen über „virtuelle Vertriebs-Filialen“ verkaufen und ihrem Online-Geschäft zu enormen Wachstum verhelfen – und dies zu vergleichsweise geringen Kosten. Mit gezielten Marketing-Maßnahmen für die Partner, z.B. Newsletter- und Email-Marketing können Marketingaktivitäten über die Partner-Websites noch besser gefördert und sowohl Kunden und Partner langfristig an das Unternehmen gebunden werden. Eine Case Study des Touristik-Netzwerks Travado zeigt, wie es funktioniert.

Die Affiliate Website als Vertiebsfiliale im Internet

Affiliate Marketing ist die Rückbesinnung auf die bewährten Vertriebskanäle des Offline-Business. Die Funktion, die der klassische Einzelhändler oder das Spezialgeschäft in der Fußgängerpassage in einer Kleinstadt ausführt, übernimmt die Affiliate Website in einer ähnlichen Form im Internet. Produkte und Dienstleistungen werden näher zum Kunden gebracht, sind für den Kunden besser und schneller erreichbar und können unmittelbar an die spezifischen Interessen und Bedürfnisse bestimmter Zielgruppen angepasst werden.

Wichtig für ein erfolgreiches Affiliate Programm ist daher, wie bei jeder guten Kooperation, die Themenrelevanz der Partner-Website und die Beziehung, die ein Unternehmen zu seinen Partnern aufbaut. Dazu gehört auch eine nachhaltige Unterstützung der Partner beim Marketing, sowie ein langfristiger Partner-/Kundenschutz.

Eine Möglichkeit, Affiliate Partner nachhaltig beim Online-Marketing zu unterstützen und gleichzeitig auch für Folgekäufe zu vergüten, ist die Kombination von Affiliate Marketing und Email-Marketing.

© 2002 ADENION GmbH

Case Study: Ein Kunden-Newsletter für die Partner

Die effektivste Form des Email-Marketings ist ein Opt-in-Newsletter, d.h. eine Newsletter-Liste, in den sich Interessenten freiwillig eintragen, um auch zukünftig weitere Informationen zu Produkten, Dienstleistungen und Neuigkeiten zu erhalten.

Mit Hilfe eines speziell codierten Newsletter-Formulars können auch Affiliate Partner auf ihren Webpages Interessenten sammeln, die zusammen mit der Partner-ID in einer Datenbank gespeichert werden. Die Abonnenten werden zentral über alle Partner-Websites mit einer Newsletter- oder Email-Kampagne angeschrieben. Alle im Newsletter integrierten Angebote enthalten die Partner-ID, so dass Partner für alle Käufe und Folgekäufe von Kunden und Interessenten vergütet werden können.

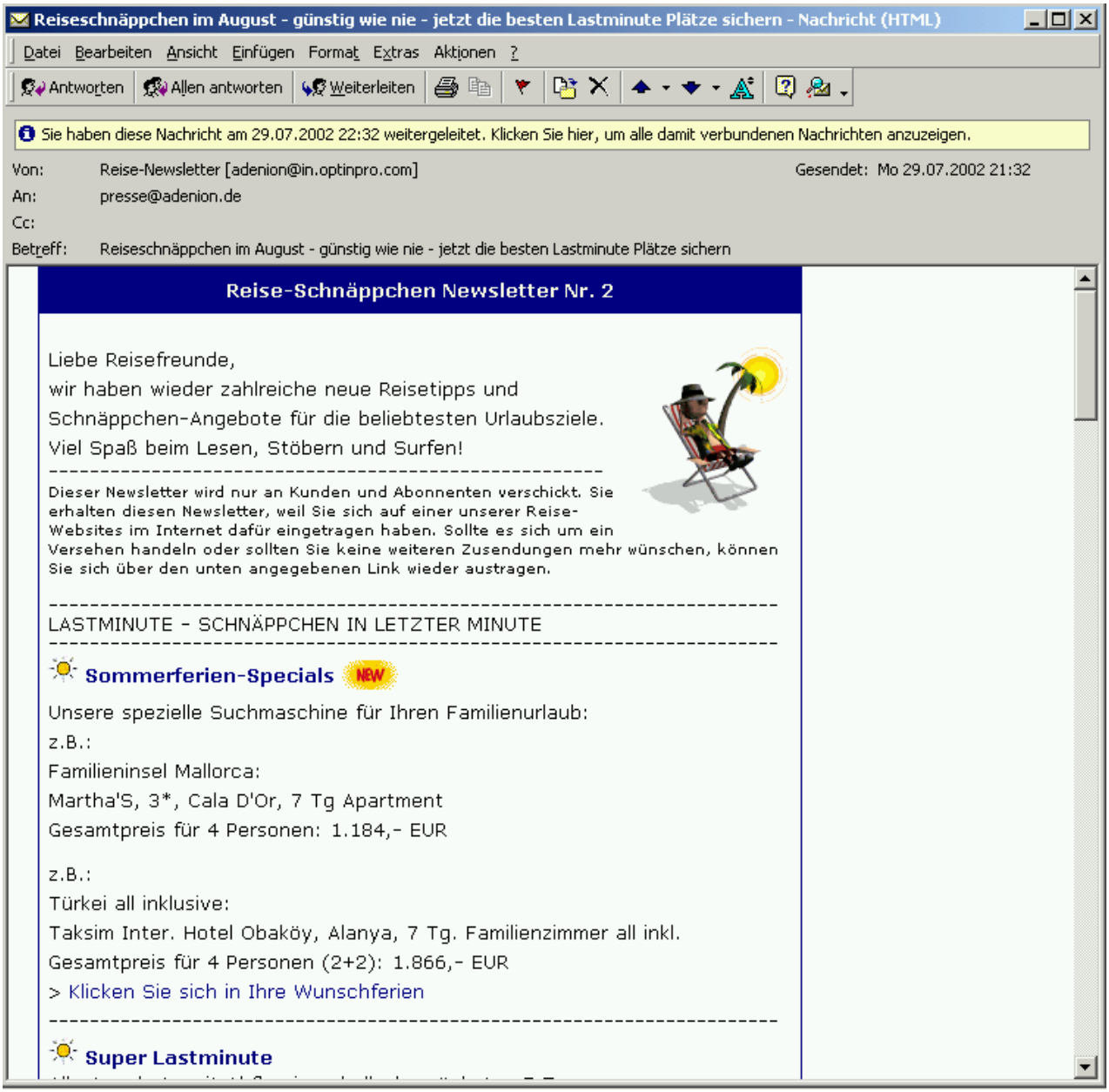
Ein solcher Newsletter wurde von ADENION für das Travado-Touristik-Netzwerk entwickelt. Die Travado-Partner können das Newsletter-Formular in ihre Website integrieren und als eigenen Kunden-Newsletter verwenden.

Das Newsletter-Formular lässt sich einfach per Link oder HTML Code auf der Partner Website einfügen. Es kann auch in ein Pop-Up Window oder direkt in einen Frame auf der Partner-Website integriert werden.

© 2002 ADENION GmbH

Alle Abonnenten-Daten werden in einer zentralen Newsletter-Datenbank inkl. der jeweiligen Partner ID gespeichert und in regelmäßigen Abständen von den Travado Marketing-Spezialisten zentral angeschrieben: mit neuesten Schnäppchenangeboten, aktuellen Reisetipps und attraktiven Reisegewinnspielen.

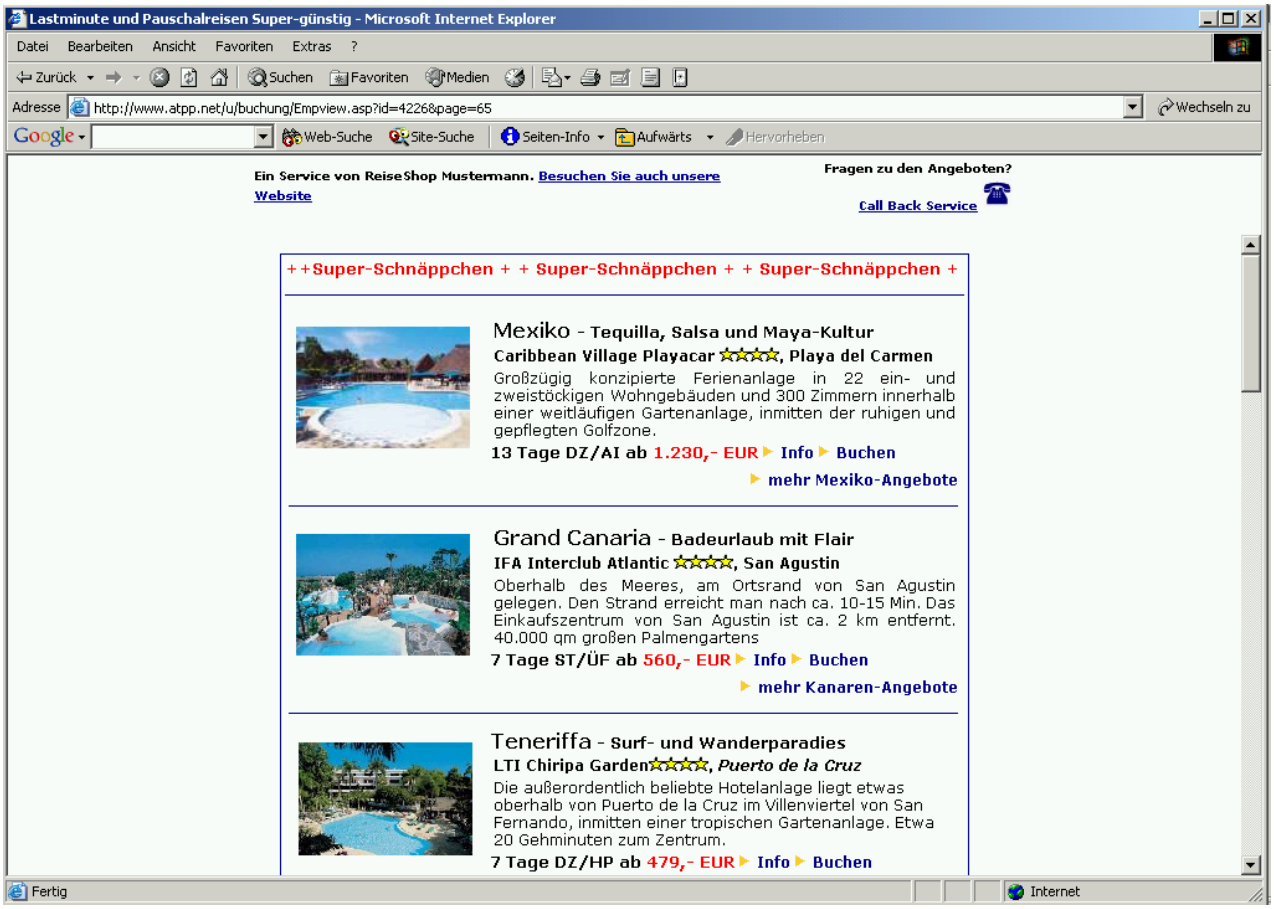
DEMO:



© 2002 ADENION GmbH

Die Leser werden dabei auf eine spezielle Newsletter-Aktions-Seite geleitet, welche die Partner-ID, den Namen des Partner und die URL seiner Website anzeigt. Alle Aktions-Angebote sind automatisch mit der Partner-ID hinterlegt. Sollte der Kunde auf der Aktions-Seite nichts Passendes finden, wird er automatisch auf die jeweilige Website des Partners geleitet.

DEMO:



© 2002 ADENION GmbH

Incentivierung als zusätzlicher Anreiz

Einen zusätzlichen Anreiz bietet das Email-Formular durch zusätzliche Incentivierungen, z.B. Verlosungen, Gewinnspielaktionen, kostenlose Infos oder Downloads, Produktproben, etc.

Wichtig als Anreiz für die Affiliate Partner ist, dass der Kunde auch für den Partner langfristig gebunden wird, z.B. durch Rückführung des Kunden auf die Partner-Website oder zumindest durch Auszahlung von Folgeprovisionen an die Partner (langfristiger Partner-/Kundenschutz)

Anmeldung zum Touristik-Netzwerk: http://www.adenion-travel.de/network/login.htm

Die Daten, die bei der Anmeldung in den persönlichen Daten-Feldern [Unternehmen] und [Website URL] angegeben werden, werden dem Kunden auf der Newsletter-Aktions-Seite in der oberen Ziele angezeigt.

Demo-Aktions-Seite:

< http://www.atpp.net/u/buchung/Empview.asp?id=4224&page=65 >

Für Profis gibt es das Newsletter-Formular auch als HTML-Code, der komplett dem eigene CI angepasst werden kann.

Über das ADENION Touristik-Netzwerk (Travado):

Das Touristik-Netzwerk ermöglicht jedem Website-Betreiber mit wenigen Handgriffen einen individuellen Reiseservice auf seiner Website zu integrieren. Die über Travado zusammengeschlossenen Call Center und Veranstalter garantieren eine professionelle Buchungsabwicklung und Kundenbetreuung. Für jede Buchung über seine Site erhält der Partner eine Provision.

Das Besondere: Alle Reise- und Servicemodule sind so aufgebaut, dass die Besucher auch bei der Buchung auf der Partner-Website bleiben und nicht weggeführt werden.

Die Buchungsmaschinen beinhalten über 2 Mio. tagesaktuelle und Last-Minute- und Pauschalreisesangebote, Preisvergleichssysteme für langfristige Pauschalangebote aus über 200. Rund 850 Airlines mit über 1,8 Mio. Flugtarifen. Ergänzt werden die Angebote durch Hoteldatenbanken, Mietwagen, Kreuzfahrten, Reiseversicherungen und vieles mehr.

© 2002 ADENION GmbH

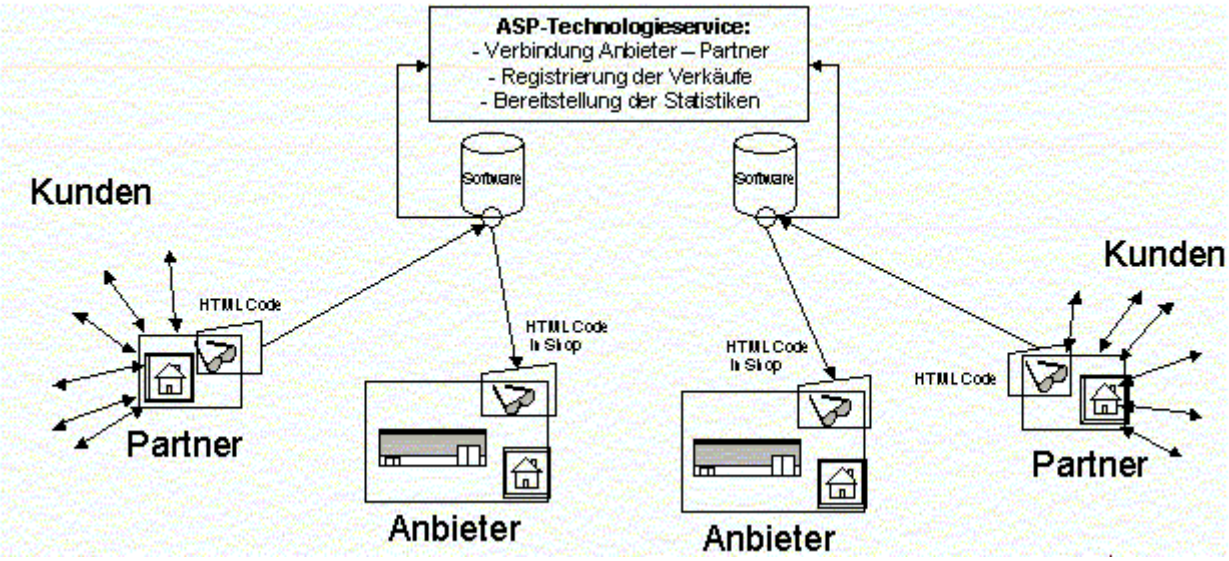
Die Affiliate Technologie

Für die technische Umsetzung eines Affiliate Programms gibt es verschiedene Optionen: die Entwicklung einer eigenen Software, die Nutzung eines Affiliate Netzwerk-Providers (Partnerprogramm Netzwerk) oder die Nutzung einer sogenannten ASP-Software-Lösung (individuelle gehostete Technologie)

Unternehmen, die sich auf qualifizierte Partner konzentrieren oder bestehende Kunden, Kooperationspartner und Community-Mitglieder in ihr Affiliate Programm einbinden möchten, sollten eine eigene oder eine individuell gehostete Technologielösung in Erwägung ziehen.

Aber auch der Aufbau eines eigenen Affiliate Netzwerks muss nicht kompliziert und kostenintensiv sein. Innovative ASP-(Application Service Provider)-Technologien bieten den einfachen und schnellen Einstieg ins Affiliate Marketing ohne Investition in eigene Software und technische Administration.

Der Anbieter (Merchant) bindet lediglich einige Zeilen HTML Code in seine Website oder sein E-Commerce System ein. Alles anderen administrativen Prozesse werden über die Technologie abgewickelt, von der Annahme und Bearbeitung der Partner-Anmeldungen, die Bereitstellung der Partnerlinks (Vertriebsmedien) bis zur Auswertung der Erfolgsstatistiken in Echtzeit.



© 2002 ADENION GmbH

Der Partner (Affiliate) benötigt für diesen Prozess keine eigene Technologie. In der Regel bindet der Partner je nach Werbemedium einen Textlink oder einige Zeilen HTML Code in seine Website ein und kann sofort starten.

Ein Affiliate Programm eignet sich für alle Unternehmen und Websitebetreiber, die nach einer effizienten Möglichkeit suchen, neue Interessenten, Kunden oder Mitglieder zu gewinnen. Dies sind in erster Linie Commerce-Sites aber auch Anbieter von Informationen, wie z.B. Portale, Suchmaschinen, Webverzeichnisse sowie Online-Communities.

Affiliate Partner kann jeder werden, der eine eigene Website betreibt. Durch die Integration von speziellen Produkten und Dienstleistungen namhafter Unternehmen kann jeder Website-Betreiber Online-Unternehmer werden, seinen Besuchern und Kunden einen attraktiven Mehrwert bieten - und sich eine lukrative zusätzliche Einnahmequelle schaffen. Aber auch bestehende Online-Unternehmen können Affiliate Partner anderer Online-Unternehmen werden und ihr bestehendes Angebote „virtuell“ erweitern.

Die Nutzung von bestehenden Vertriebskanälen und Kundenpotentialen anderer Websites führt zu einer höheren Reichweite und breiteren Kundenansprache, einer höheren Markenbekanntheit, einer gezielten Neukundengewinnung und natürlich zu mehr Verkäufen.

Affiliate Programme bieten jedem Unternehmen die Möglichkeit, durch die Verknüpfung mit kleinen und großen Partner-Websites das Internet in eine organisierte Commerce-Gemeinschaft zu verwandeln.

Autorin: Melanie Tamblé, Director Marketing/Sales ADENION GmbH

© 2002 ADENION GmbH

LINK TIPPS:

Weitere Tipps und Hilfestellungen, ein umfassendes Ressourcenverzeichnis, sowie eine ausführliche Planungsgrundlage für Ihr Affiliate Programm bietet Ihnen der Leitfaden **„Affiliate Networks – Virtuelle Allianzen“. Partnerprogramme als profitable Geschäftsstrategie im Internet**.

http://www.adenion.de/portal/knowhow/netseller/netseller.htm

Einen kostenlosen Newsletter mit aktuellen Trends, Informationen und nützlichen Tipps zum Affiliate Marketing kann unter der folgenden Adresse abonniert werden:

http://www.adenion.de/portal/newsletter/newsletter.htm

Über ADENION

Die ADENION GmbH mit Sitz im Technologiezentrum Glehn im Raum Düsseldorf ist führender Anbieter für Affiliate Marketing Solutions und bietet Full-Service-Leistungen für den Aufbau und das Management von virtuellen Vertriebskanälen und Collaborative Commerce Netzwerken (Affiliate Networks).

Mit professionellen Technologie- und Serviceleistungen unterstützt ADENION Programmbetreiber (Merchants) und Partner (Affiliates) dabei, das Potential des Affiliate Marketings in einen profitablen Geschäftserfolg zu wandeln.

Die Lösung ist weltweit bei über 500 Kunden im Einsatz, darunter auch einige Affiliate Netzwerke und Branchen-Portale, wie z.B. das deutsche Touristik-Netzwerk Travado (http://www.travado.net) mit Angeboten von über 100 namhaften Veranstaltern und mehr als 115 Buchungsmaschinen.

ADENION GmbH, Technologiezentrum Glehn (TZG), Hauptstrasse 76, 41352 Korschenbroich

Fon: +49 (0)2182 - 8244-0, Fax: +49 (0)2182 - 8244-20, E-Mail : info@adenion.de, http://www.adenion.de

© 2002 ADENION GmbH