

Affiliate Marketing Basics

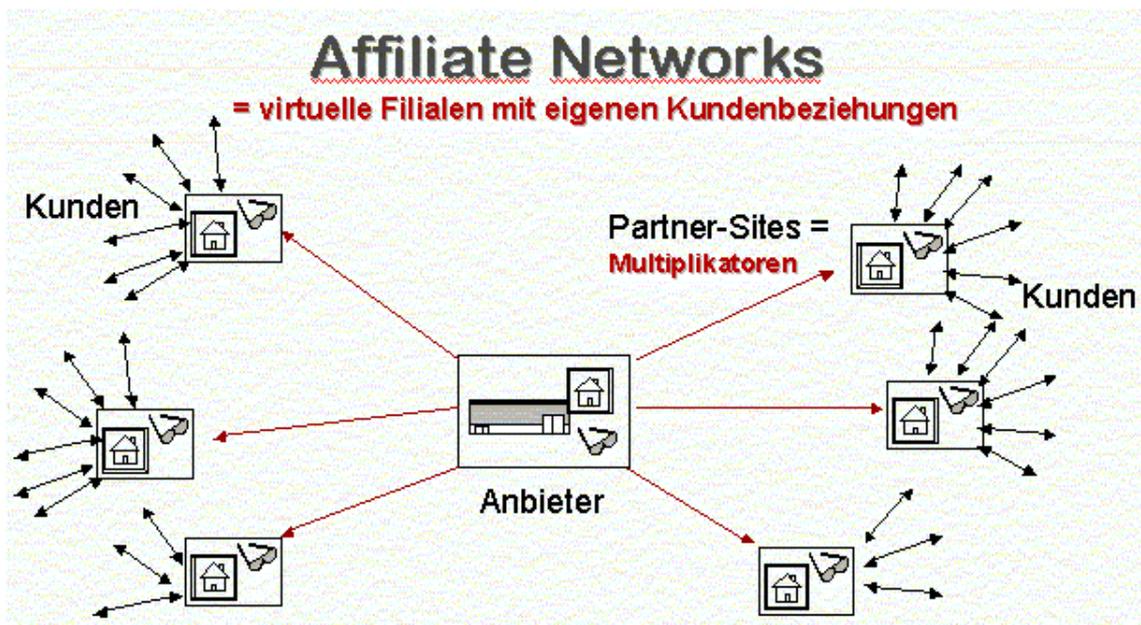
Was ist eigentlich Affiliate Marketing?

Es begann auf einer Cocktail-Party . . .

Die Idee des Affiliate Marketings entstand während eines Gesprächs zwischen einer jungen Frau und Amazon Gründer Jeff Bezos. Die junge Frau hatte eine Website zum Thema Scheidung erstellt und fragte Bezos, ob sie nicht gegen eine Verkaufsprovision Bücher zu diesem Thema auf ihrer Website anbieten könne. Die Idee des Affiliate Programms war geboren und ist heute eine der entscheidenden Säulen für Amazons Bekanntheit und Erfolg. Heute verkauft Amazon seine Bücher und CDs auf über 500.000 Partner-Websites weltweit.

Die Affiliate Website als Vertriebsfiliale im Internet

Affiliate Marketing ist im Grunde keine revolutionäre Idee, sondern vielmehr 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.



Affiliate Marketing als neue Form des kooperativen Vertriebs im Internet

Affiliate Programme schaffen somit die Basis für eine neuartige Form des kooperativen Marketing und Vertriebs (Collaborative Commerce) im Internet. Anstatt einzelne Banner auf Werbepattformen zu platzieren, können E-Business Unternehmen mit Hilfe eines Affiliate Programms „virtuelle Filial-Netzwerke“ aufbauen, die ihre Produkte und Dienstleistungen auf ihren Websites mit anbieten und verkaufen. Die Partner werden somit direkt in den tatsächlichen Vermarktungs- und Verkaufsprozess einbezogen.

Der Vermarktungs- bzw. Verkaufsprozess funktioniert über Online-Marketing-Medien, die der Anbieter seinen Partnern zur Verfügung stellt. Dies können Banner, Textlinks, Produktabbildungen aber auch ganze Websites oder Shop-Module sein, die der Partner in seine Website einbaut. Über einen speziellen HTML Code werden alle Transaktionen festgehalten und registriert. Für jede erfolgreich vermittelte Transaktion erhält der Partner eine Provision.

Performance als neuer Wertmaßstab für Online-Marketing

Das Bestechende am Affiliate Marketing ist, dass die Vergütung der Affiliate Partner immer an ein bestimmtes Resultat gekoppelt wird. Die Kosten für diese neue Form des Marketings sind somit rein erfolgsorientiert.

Die Affiliate Technologie ermöglicht die zuverlässige Registrierung sämtlicher Transaktionen über die Partner-Website, vom ersten Klick bis zum Verkauf. Kommt ein Kauf zustande, wird dem Partner eine entsprechende Provision gutgeschrieben. Art und Höhe der Provision sind zwischen Programmbetreiber und Partner individuell vereinbar. Pay-per-Click (pro Klick), Pay-per-Lead (pro Interessent/Download/Abonnent, etc.) und Pay-per-Sale (pro Verkauf) sind die gängigsten Varianten der Partnervergütung.

Die Online-Vertriebsaktivitäten über die Partner-Websites sind somit direkt messbar und steuerbar. Dies ermöglicht dem Online-Händler sehr schnell zu erkennen, welche Partner welchen Traffic und Umsatz für sein Geschäft erzielen. Er kann besonders erfolgreiche Partner mit gesonderten Maßnahmen fördern und stärker an sein Geschäft binden.

Zielgruppen- und Nischenmarketing über Partner-Websites

„Das Internet ist nur eine Meile breit, aber hunderttausend Meilen tief“, so das Zitat von Declan Dunn, einem bekannten Online-Marketing Spezialisten in den USA. Tatsächlich bewegen sich mehr als 85% der Webuser außerhalb der großen Webportale und Marktplätze. Sie steuern primär Websites an, die ihren speziellen Interessen entsprechen, die sogenannten Content- und Community-Websites. Aus diesem Grunde spielt der themen- und zielgruppenspezifische Content der Partner Websites im Affiliate Marketing eine besondere Rolle. Mit Hilfe vieler spezieller Themenwebsites können Online-Unternehmen ihre redaktionelle Expertise in Bereiche ausdehnen, die für das einzelne Unternehmen selbst nicht erreichbar wären und somit Zielgruppen in der gesamten Tiefe des Internets erreichen.

Anstatt die Kunden mit teuren Werbemaßnahmen auf den eigenen Online-Shop zu locken, schafft das Affiliate Programm eine Vernetzung von neuen „virtuellen Handelsplätzen“ oder „Verkaufsstellen“. Durch die Integration eines „Partner-Angebotes“ in das themenrelevante Umfeld wird ein neues Impuls-Kaufverhalten am „Point-of-Interest“ ausgelöst.



Affiliate Marketing – auch für den Partner ein lukratives Geschäft

Nicht nur für den Anbieter ist Affiliate Marketing lukrativ, sondern auch für den Partner. Der Partner kann mit Hilfe der Teilnahme an einem Affiliate Programm sein eigenes Web-Angebot erweitern und attraktiver gestalten. Er bietet auf diese Weise seinen Kunden einen Mehrwert, ohne in die eigene Infrastruktur zu investieren. Affiliate Marketing bietet für fast jede Website und jedes Online-Unternehmen, eine Möglichkeit, neue Geschäftsfelder zu erschließen. So kann ein Online-Reiseanbieter die Affiliate Partnerschaft mit einem Versicherungsunternehmen nutzen, um seinen Kunden zusammen mit der Buchungsbestätigung über einen einfachen Link ein Angebot für eine Reiseversicherung zu unterbreiten. Um die Abwicklung der Versicherungspolice braucht er sich dabei nicht zu kümmern, sondern streicht bei erfolgreicher Vermittlung lediglich die Erfolgsprovision ein. Affiliate Marketing bietet sich an, um Up-Selling und Cross-Selling Potentiale auszuschöpfen, ohne in zusätzliche Logistik, Fullfillment und Back-Office Administration zu investieren. Es gibt Affiliate Partner, die mit geschickten Affiliate Strategien 6-stellige Provisionsbeträge erwirtschaften. Die Win-Win-Situation für beide Parteien macht Affiliate Programme zu einer ultimativen Form des elektronischen Joint Ventures.

Erfolgsfaktoren im Affiliate Marketing

Affiliate Programme sind mehr als eine neue Form der Online-Werbung auf Erfolgswahrscheinlichkeit. Ein Affiliate Programm kann die schlechten Klickraten der Bannerwerbung nicht verbessern, wenn es auf den gleichen Methoden basiert. Der besondere Erfolg des Affiliate Marketings liegt in der geschickten Integration der beworbenen Angebote in den themen- und zielgruppenorientierten Kontext der Partner-Website.

Durch die Bereitstellung eines breiten Spektrums von verschiedenen Verkaufsinstrumenten, z.B. gezielte Produktlinks und -informationen, Sonderaktionen, Lockangeboten, Gewinnspielen, etc. sowie die Integration der Affiliate Links in gezielte Informationen, die über das reine Produkt- oder Dienstleistungsangebot hinausgehen, erreichen Unternehmen nicht nur eine verkaufsunterstützende Wirkung, sondern schaffen auch einen Mehrwert für den Partner und einen erhöhten Anreiz, die Angebote in das Partner-Sortiment zu integrieren.

Hierbei spielt die Affiliate Technologie eine wesentliche Rolle. Je einfacher und komfortabler das zugrundeliegende System für Unternehmen und Affiliates einzusetzen ist, desto schneller und umfassender werden die Maßnahmen von den Partnern eingesetzt.

Autorin: Melanie Tamblé, Director Marketing/Sales 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.**

Adresse: <http://www.adenion.de/portal/knowhow/netseller/netseller.htm>

Kostenloser Newsletter mit aktuellen Trends, Informationen und nützlichen Tipps zum Affiliate Marketing:

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

Tipps für Affiliate Partner:

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



Über ADENION

Die ADENION GmbH mit Sitz im Technologiezentrum Glehn im Raum Düsseldorf ist Spezialist 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.

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>