

Planung eines Affiliate Programms (Checkliste)

Planung eines profitablen Partnernetzwerks

Ohne Ziel kommt man nirgends an. Dies gilt auch für die Einführung eines Affiliate Programms. Je genauer Sie definieren, was Sie mit Ihrem Affiliate Programm erreichen möchten (qualitativ und quantitativ), welche Zielgruppen Sie darüber ansprechen, welche Partner Sie gewinnen und welche flankierenden Maßnahmen Sie einsetzen möchten, desto genauer können Sie später Ihren Erfolg messen und Ihre Strategien ggf. ändern oder optimieren.

Wenn Sie sich nicht sicher sind, was Sie mit einem Affiliate Programm erreichen können, schauen Sie sich bestehenden Programme an, die Ihrer Wettbewerber, aber auch die anderer Branchen. Affiliate Programm Verzeichnisse liefern einen guten Überblick über den Markt. Vergleichen Sie, welche Provisionen gezahlt werden, welche Betreuungskonzepte vorhanden sind, welche Werbemedien zur Verfügung gestellt werden und welche Partner an welchen Programm teilnehmen. Werfen Sie einen Blick in Diskussionsforen der Partner. Schauen Sie sich erfolgreiche Partnerwebsites an. Sie werden sehr schnell einen Eindruck davon erhalten, was gut und was weniger gut läuft. Nehmen Sie diese Erkenntnisse als Planungsgrundlage für Ihr eigenes Programm.

Ein sorgfältig geplantes und gut betreutes Partnerprogramm kann Ihrem Unternehmen einen großen Zustrom an neuen prospektiven Besuchern, Mitgliedern und Kunden bringen und Ihrem Online-Business zu enormem Wachstum verhelfen.

- Partnerprogrammverzeichnisse:
<http://www.partnerprogramme.com>
<http://www.partnerprogramme.de>

Die wichtigsten Aspekte für die Planung und den Aufbau eines Affiliate Programms in Form von Checklisten.

- Die Auswahl und das Aufnahmeverfahren für Ihre Affiliate Partner
- Das Vergütungsmodell
- Tracking und Reporting
- Marketing Materialien und Support

Checkliste Auswahl und Aufnahmeverfahren für Affiliate Partner

- Soll Ihr Affiliate Programm frei zugänglich sein oder nur bestimmten Websites oder bestehenden Vertriebspartnern zur Verfügung stehen?

- Gibt es andere Kriterien für die Aufnahme, z.B. bestimmte Themen oder Angebotsschwerpunkte?

- Möchten Sie für das Aufnahmeverfahren Ihrer Partner Regeln vorgeben? Werden die Partner automatisch aufgenommen? Gibt es jemanden, der die Identität der Partner überprüft und die Teilnahme einzelner Partner bestätigt?

- Wie erhalten Ihre Partner die erforderlichen Informationen, die sie benötigen, um Ihr Programm erfolgreich in ihre Website zu integrieren, zu implementieren?

- Welchen Support bieten Sie für Probleme und Fragestellungen, z.B. Online-Hilfen, FAQ-Sites, Affiliate Hotline, E-Mail-Support?

Checkliste für das Vergütungsmodell

- Welche Provisionsform wählen Sie für die Vergütung Ihrer Affiliates?
pay-per-sale mit fester oder umsatzabhängiger Provision?
pay-per-lead, z.B. für die Anforderung von Unterlagen?
pay-per-click? oder
eine Kombination aus verschiedenen Methoden?

- Für welche Maßnahmen möchten Sie Ihre Affiliate Partner vergüten?
für Direktverkäufe?
auch für spätere Kaufentscheidungen?
für bestimmte Verkäufe?
für alle Produkte, die der Kunde kauft?

- Möchten Sie Ihre Partner nur für einmalig getätigte Verkäufe oder auch für Folgekäufe vergüten und wenn ja, innerhalb welchen Zeitraums?

- Für welche Art von Bestellungen werden Provisionen vergütet?
Nur Online-Bestellungen oder möchten Sie auch Bestellungen registrieren, die telefonisch oder per E-Mail durchgeführt werden?

Checkliste Tracking und Reporting

- Welche Methoden stellen Sie zur Erfolgsmessung Ihren Partnern zur Verfügung und wie machen Sie die Auswertungen und Statistiken Ihren Partnern zugänglich, z.B. Report-Newsletter, Online-Statistiken?

- In welchem Rhythmus möchten Sie Ihren Partnern die Auswertungen zur Verfügung stellen?

- In welchen Rhythmen möchten Sie Ihre Affiliate Partner auszahlen, z.B.
wöchentlich
monatlich
quartalsweise
oder beim Erreichen einer bestimmten Umsatzsumme?

- Wie möchten Sie Ihre Affiliates auszahlen?
per Scheck
per Banküberweisung
als Guthaben
in Sachwerten,
.....

Checkliste Marketing Materialien und Support

- Was möchten Sie über Ihr Affiliate Programm bewerben?
 - Ihr Logo
 - ein bestimmtes Produkt
 - mehrere Produkte
 - Ihre gesamte Angebotspalette, z.B. einen ganzen Katalog/Shop?

- Welche Werbe-Formen möchten Sie Ihren Partnern zur Verfügung stellen z.B.
 - Logo
 - Banner
 - Textlinks mit einzelnen Wörtern oder ganzen Werbetexten
 - Produktbeschreibung
 - Produktabbildung
 - Produktkatalog
 - Webshop
 -

- Welche Unterstützung möchten Sie Ihren Partnern beim Start bieten?
 - Online-Hilfe
 - Begrüßungs-E-Mail mit Bedienungsanleitung
 - FAQ Seite
 - Leitfaden
 -

- Wie bleiben Sie mit Ihren Partnern in Kontakt?
 - Newsletter?
 - persönliche E-Mails?
 - Online-Forum?
 -

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>