

# Partnerrekrutierung

---

## Die Suche nach den richtigen Partnern

### 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>

### Konzentration auf die richtigen Partner

Ein zentraler Faktor beim Aufbau eines profitablen Partnerprogramms ist die gezielte Suche nach synergetischen Partnerschaften. Dies sind Websites, die einen Mehrwert für die Platzierung der eigenen Angebote schaffen, sei es durch spezielle Inhalte, durch Zielgruppenaffinität oder durch ergänzende Produkte und Dienstleistungen.

Um gezielt Traffic und Umsatz zu generieren, spielen bei einem Affiliate Programm ähnliche Kriterien eine Rolle, wie bei der klassischen Kooperation. Mit dem Aufbau von strategischen Partnerschaften innerhalb eines eigenen Partner-Netzwerks können Unternehmen nicht nur Traffic und Umsatz, sondern auch ihren Unternehmenswert langfristig und nachhaltig steigern. Ein eigenes Affiliate Programm bietet die



Möglichkeit, nicht nur neue Vertriebskanäle zu erschließen, sondern auch bestehende strategische Partnerschaften, Kunden und Mitglieder zu Affiliate Partnern zu machen.

### Qualität statt Quantität

Beim Affiliate Marketing kommt es nicht auf die Quantität, sondern auf die Qualität der Partner an. Was nützen Tausende kleiner Websites, die nur einen Banner platzieren? Ein Affiliate Programm kann die schlechten Klickraten der Bannerwerbung nicht verbessern, wenn es die gleichen Methoden anwendet. Die Integration von Produkten und Dienstleistungen in den Kontext themen- oder zielgruppenorientierter Websites ist der Schlüssel zum Erfolg Ihres Affiliate Programms.

Die Wahl Ihrer Partner ist abhängig von den Produkten und Dienstleistungen, die Sie anbieten und von den Zielen, die Sie für Ihr Programm definiert haben. Niemand kennt Ihre Zielgruppen und die Bedürfnisse Ihrer Kunden und Besucher besser als Sie. Niemand weiß besser als Sie, welche Produkte und Dienstleistungen zu Ihren Angeboten passen und sich daher gut für Cross-Selling Strategien eignen.

Suchen Sie Partner-Websites, die ähnliche Zielgruppen adressieren und ergänzende Themen und Inhalte anbieten. Neben High Traffic Websites (= mit hohem Besucheraufkommen), können vor allem Nischen-Websites mit sehr speziellen Angeboten und Zielgruppen interessante Partner sein.

Nutzen Sie Suchmaschinen und Verzeichnisse für die Partnerakquisition. Versetzen Sie sich in die Position Ihrer Kunden. Geben Sie Suchbegriffe ein, die Ihre Kunden eingeben würden, um nach kontextrelevanten Inhalten zu Ihren Angeboten zu suchen. Konzentrieren Sie sich vor allem auf Websites, die bei den relevanten Suchbegriffen auf den oberen Plätzen stehen. Auf diese Weise haben Sie eine Gewähr dafür, dass diese Websites von Ihrer Zielgruppe gefunden werden.

Die wichtigen Affiliate Partner, die Ihnen wirklich Traffic und Umsatz bringen können, sollten Sie persönlich zu Ihrem Programm einladen. Nur motivierte und überzeugte Partner werden langfristig signifikante Umsätze erwirtschaften.

#### ◆ **Tools zur Partnerrecherche**

Neben den Suchmaschinen und Webverzeichnissen gibt es kleine Tools, die bei der Suche nach den richtigen Partnern Unterstützung bieten können:

- **Alexa**

Dieses Tool gibt Ihnen wertvolle Informationen über alle Websites. Die Software integriert sich in Ihren Browser und zeigt Ihnen in einem neuen Browserfenster Kontaktinformationen, Traffic und themenverwandte Links zu jeder Website, die Sie im Internet besuchen.

Das Tool können Sie kostenlos downloaden:

<http://www.alexa.com>

- **Success Spider**

Dieses Tool gibt Ihnen wertvolle Informationen über alle Websites. Der 'Internet Success Spider' listet alle zu einer Website verlinkten Seiten nach Linkpopularität.

Sie erhalten u.a. eine Liste aller Ihrer Partnersites geordnet nach Linkpopularität. Dies ermöglicht Ihnen zu beurteilen, welche Partner Ihnen mit hoher Wahrscheinlichkeit viele

Besucher bringen. Dies hilft Ihnen auch bei der Auswahl Ihrer Partner oder bei der Klassifizierung z.B. nach bestimmten Provisionskategorien.

Diesen Test können Sie selbstverständlich auch für jeden Ihrer Partner durchführen, um zu analysieren, woher die Besucher der Partnerwebsite kommen. Die ist eine besonders interessante Möglichkeit, die Linkstrategien besonders guter Partner zu analysieren.

Infos zum Tool: <http://www.scamfreezone.com/t.cgi?a=160521&e=/spider/>

- **Google Toolbar**

Die neue Google Toolbar bietet ebenfalls eine einfache Hilfe zum Auffinden von thematisch ähnlichen Websites und bietet Information zum Ranking und zur Linkpopularität von Websites.

## **Partner als Kunden binden**

Motivierte Partner verkaufen besser. Noch besser verkaufen die Vertriebspartner, die selbst Kunden sind. Die Affiliate Provision ist ein hervorragendes Mittel, Partnern auch für den Eigenbedarf einen „Pay-back-Rabatt“ zu gewähren. Die Höhe des Rabatts lässt sich für jeden Partner individuell steuern.

Anbieter, die befürchten, mit dieser Methode „Rabattjäger“ und keine wirklichen Partner zu gewinnen, sollten nicht vergessen, dass letztendlich jeder Kunde zählt. Wenn Sie durch die Anmeldung neuer Partner gleichzeitig neue Kunden gewinnen, kann diese Form der Neukundengewinnung langfristig ein lukratives Geschäft sein.

Auch „Rabattjäger“ können motiviert werden, Produkte und Dienstleistungen an Freunde und Bekannte weiter zu empfehlen.

## **Kunden als Partner gewinnen**

Der erste Platz für die Bekanntmachung Ihres Affiliate Programms ist die eigene Homepage. Nutzen Sie Ihr Programm, um bestehende Kunden, Mitglieder und Besucher als Partner zu gewinnen.

Denn wer könnte Ihre Produkte besser vermarkten als die eigenen zufriedenen Kunden?

Bieten Sie Ihren Kunden die Affiliate Provision als „Freundschafts-“ oder „Empfehlungsprämie“ an. Kunden, die am Verkauf Ihrer Produkte und Dienstleistungen beteiligt sind, werden Ihnen langfristig als Kunden erhalten bleiben.

Affiliate Marketing eignet sich also nicht nur für den aktiven Vertrieb über Partnerwebsites, sondern auch als langfristige Kundenbindungsmaßnahme.

## Faire Provisionen

Win-Win ist das Credo einer erfolgreichen Affiliate Partnerschaft.

Partnerschaftliche Provisionen sind daher ein weiterer Grundstein für eine langfristig profitable Zusammenarbeit zwischen Anbieter und Partner.

Einige Unternehmen zahlen ihren Partnern bis zu 50% ihrer eigenen Marge. Eine Investition, die sich in den meisten Fällen rechnet, denn es sind Provisionen auf Mehrumsätze, die das Unternehmen ohne die Partner gar nicht erzielen würde.

Nutzen Sie verschiedene Provisionen für verschiedene Partnerkategorien, oder vereinbaren Sie für bestimmte Partner Sonderkonditionen.

Vergüten Sie Ihre Partner nicht nur für Direktverkäufe. Die wenigsten Besucher kaufen beim ersten Betrachten einer Website, viele sogar erst beim dritten oder vierten Besuch. Bei einem Affiliate Programm, welches nur unmittelbare Verkäufe vergütet, gehen die meisten Partner leer aus. Eine solche Strategie wird langfristig nicht erfolgreich sein.

Dies ist auch ein entscheidender Vorteil von Tracking-Methoden, die auf Cookies oder Datenbank-Tracking basieren. Obwohl es zu Cookies ambivalente Einstellungen gibt, bieten sie in dieser Hinsicht entscheidende Vorteile. Denn während nur ca. 2% der Webuser Cookies ausgeschaltet haben, kaufen etwa 95% der Besucher erst beim dritten oder vierten Besuch einer Website. Cookies ermöglichen die Einstellung eines variablen Vergütungszeitraums. Die sicherste Tracking-Methode ist eine zusätzliche Speicherung der Kundendaten mit der Partner ID, um die Partner auch für Folgegeschäfte zu vergüten.

Bieten Sie Ihren Partnern ein zweistufiges Provisionsmodell, um sie dazu zu motivieren, weitere Partner für Ihr Programm zu werben. Auf diese Weise gewährleisten Sie ein schnelles Wachstum Ihres 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 bestehende 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 Programmen 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 Besuchern, Mitgliedern und Kunden bringen und Ihrem Online-Business zu enormem Wachstum verhelfen.



---

**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.

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](mailto:info@adenion.de), <http://www.adenion.de>

Pressekontakt: Melanie Tamblé, [presse@adenion.de](mailto:presse@adenion.de)