



**Linking Business with Markets**

---



**Fragen und Antworten zum  
Affiliate Marketing**

Autor: Dipl.- Ing. Andreas Winkler, ADENION GmbH

## Fragen und Antworten zum Affiliate Marketing

---

### Übersicht:

- Was ist das Konzept von Affiliate Marketing?
  - Können Partnerprogramme die schlechten Klickraten von Werbebannern verbessern?
  - Bringen Partnerprogramme wirklich was?
  - Partnerprogramme als kostengünstiger Ersatz für Bannerwerbung?
  - Ersetzen Partnerprogramme herkömmliche Werbemaßnahmen?
  - Welche Affiliate Technologie ist die richtige?
  - Wer besorgt mir meine Partner?
  - Wir möchten und mit einem Partnerprogramm mit wenig Aufwand und Kosten auf möglichst vielen Websites platzieren. Ist dafür nicht die Nutzung eines Netzwerk-Providers mit einem bestehenden Partnerpool sinnvoll?
  - Wir möchten unsere bestehenden Kooperationspartner in unser Partnerprogramm einbinden. Welche Lösung eignet sich dafür?
  - Wie misst man den Erfolg von Affiliate Marketing?
  - Ist es nicht sehr aufwendig, ein Partnerprogramm aufzusetzen und zu betreuen?
-



## Was ist das Konzept von Affiliate Marketing?



Affiliate Marketing stützt sich auf die Tatsache, dass Webuser im Internet sich primär auf Websites bewegen, die ihren spezifischen Interessen entsprechen, auf sogenannten Content- und Community-Websites.

*"Das Internet ist eine Meile breit und hunderttausend Meilen tief"  
(Declan Dunn, Active Market Place)*

Affiliate Programme funktionieren genau nach diesem Prinzip. Über große und kleine kontext- oder zielgruppenrelevanten Partner-Websites werden Produkte und Dienstleistungen dort angeboten, wo interessierte Besucher bereits sind.

Durch die Integration eines „Partner-Angebotes“ in ein themenrelevantes Umfeld wird ein neues Impuls-Kaufverhalten ausgelöst.

Persönliche Empfehlungen auf der Partner-Website wirken zusätzlich als verkaufsunterstützende Faktoren (Maus-zu-Maus-Propaganda Effekt).

Unternehmen können Ihre Produkte und Dienstleistungen auf vielen großen und kleinen zielgruppenspezifischen Websites anzubieten und das Internet in der ganzen Tiefe erreichen.



## Können Partnerprogramme die schlechten Klickraten von Werbebannern verbessern?



Die Klickrate von Bannerwerbung lag im Dezember 2000 nur noch bei 0,32% (Quelle: Nielsen/Netratings).

Ein Affiliate Programm kann die schlechten Klickraten der Bannerwerbung nicht verbessern, wenn es die gleichen Methoden anwendet. Der Erfolgsfaktor von Affiliate Marketing ist die kontextbezogene Einbindung der Produkte und Dienstleistungen in die Website des Partners, bei der ein Partner die Angebote eines Anbieters (Merchant) aktiv auf seiner Website "vermarktet" bzw. "empfiehlt".

Stellen Sie ausschließlich Werbebanner zur Verfügung, verschenken Sie mindestens 80% des Potentials Ihres Affiliate Programms.

Geben Sie Ihren Partnern verschiedenen Medien, wie Produktlinks, Buttons, Textlinks und redaktionelle Beiträge, die sie den Gegebenheiten ihrer Websites anpassen und in verschiedenen Medien (Email, Newsletter) einsetzen und kombinieren können.



## **Bringen Partnerprogramme wirklich etwas?**



Das Gegenteil zu behaupten hieße die Geschäftsstrategien von Microsoft, Siemens oder Sony in Frage zu stellen. Diese Unternehmen verkaufen ihre Produkte im Offline-Business ausschließlich über Handelspartner. Es hieße aber vor allem die Vertriebsstrategien von Avon, Vorwerk sowie sämtlichen Unternehmen aus der Touristik und Versicherungsbranche in Frage zu stellen. Denn diese basieren auf dem erfolgreichen Prinzip des Strukturvertriebs.

Ähnlich funktionieren Affiliate Programme im Internet. Sie etablieren virtuelle Filialnetzwerke, über die Unternehmen ihre Produkte und Dienstleistungen auf Hunderten von Websites anbieten und verkaufen können. Dabei werden die virtuellen Vertriebspartner ausschließlich erfolgsbasiert vergütet.



---

## **Partnerprogramme als kostengünstiger Ersatz für Bannerwerbung?**



Gegenfrage: Wie motiviert ist ein Partner in einem Partnerprogramm, an dem er nichts verdienen kann?

Ihre Partner sind Ihre virtuelle Vertriebsmannschaft. Sie bringen Ihnen kostbares Neukundenpotential - jedoch nur, wenn beide Parteien gewinnen.

Zahlen Sie gute Provisionen und gewähren Sie längere Vergütungszeiträume, dann wird sich Ihr Partnerprogramm auf einer langfristigen Win-Win Basis sehr erfolgreich auszahlen.



---

## **Ersetzen Partnerprogramme herkömmliche Werbemaßnahmen?**



Sicherlich nicht. Partnerprogramme können am besten im Mix mit anderen Maßnahmen (Suchmaschinenoptimierung, Email-Marketing, etc.) wirken. Wenn Sie Ihr Partnerprogramm nicht bewerben, dann wird sich auch kein Partner anmelden. Sie stellen auch nicht Ihren Shop ins Netz und hoffen, dass Ihre Kunden Sie finden, oder?

Ein sorgfältig geplantes und gut betreutes Partnerprogramm wird sich jedoch nach einer kurzen Zeit schon zu einem selbstgenerierenden Marketing-Instrument entwickeln und Ihnen langfristig einen kontinuierlichen Zustrom an profitablen Kunden und Besuchern bringen - und dies zu vergleichsweise sehr geringen Kosten!



## Welche Affiliate Technologie ist die richtige?



Für die technische Umsetzung eines Affiliate Programms gibt es verschiedene Optionen: Sie können eine eigene Software entwickeln oder projektieren, Sie können eine sogenannte ASP-Software-Lösung (gehostete Technologie) einsetzen oder einen Netzwerk-Provider (Affiliate Network Provider) wählen, der Ihnen die Technologie innerhalb eines Partnerprogramm-Netzwerks bereitstellt.

Welche Lösung für Ihr Unternehmen die richtige ist, hängt von den Zielen ab, die Sie mit Ihrem Affiliate Programm verfolgen.

Wenn Sie sich auf qualifizierte Partner konzentrieren oder bestehende Kunden, Kooperationspartner und Community-Mitglieder in Ihr Affiliate Programm einbinden möchten, sollten Sie eine individuell gehostete Softwarelösung in Erwägung ziehen, die Ihnen eine direkte Rechtsbeziehung zu Ihren Partner ermöglicht.

Grundsätzlich sollte Ihnen eine Softwarelösung eine automatisierte Unterstützung für die wesentlichen administrativen Aufgaben der Partnerbetreuung bieten, von der Partneranmeldung über die Bereitstellung der Affiliate Links bis hin zu übersichtlichen Auswertungen und Statistiken. Sie sollten Ihren Partnern nicht nur Banner, sondern eine Vielzahl von unterschiedlichen Linkoptionen, z.B. Textlinks für die Email- und Newsletter-Kommunikation, Produktlinks und dynamische Links bis hin zu ganzen Webpages zur Verfügung stellen können. Die Technologie sollte Ihnen auch größtmögliche Flexibilität bei der Erstellung unterschiedlicher Partnerkategorien, individueller Provisionsmodelle und Vergütungszeiträume geben. Je mehr Automatismen und Komfort Ihnen die Technologie bietet, desto weniger müssen Sie sich um technische und administrative Details kümmern.



## Wer besorgt mir meine Partner?



Jedes Unternehmen möchte eine gute Vertriebsmannschaft mit den besten Partnern gewinnen!

Bei Affiliate Marketing kommt es jedoch nicht auf die Quantität, sondern auf die Qualität der Partner an. Die wichtigen Affiliate Partner, die Ihnen wirklich Traffic und Umsatz bringen, sollten Sie schon selbst aktiv akquirieren und persönlich zu Ihrem Programm einladen. Nur motivierte und überzeugte Partner werden Ihnen langfristig signifikante Umsätze erwirtschaften.

Niemand kennt Ihre Zielgruppen und die Bedürfnisse Ihrer Kunden und Besucher besser als Sie. Niemand weiß besser als Sie, welche Produkte und Dienstleistungen am besten zu Ihren Angeboten passen und sich daher gut für Cross-Selling Strategien eignen.

Der erste Platz um Partner zu gewinnen ist Ihre Homepage. Nutzen Sie Ihr Partnerprogramm auch dafür, um bestehende Kunden, Mitglieder und Besucher zu Ihren Partnern zu machen und

somit langfristig zu binden. Wer könnte Ihre Produkte und Dienstleistungen besser bewerben, als Ihre zufriedenen Kunden?

---



**Wir möchten und mit einem Partnerprogramm mit wenig Aufwand und Kosten auf möglichst vielen Websites platzieren. Ist dafür nicht die Nutzung eines Netzwerk-Providers mit einem bestehenden Partnerpool sinnvoll?**



Bekanntheit und Branding erreicht man nicht durch eine Marketing-Maßnahme allein.

Ein bestehender Partnerpool ist noch lange kein Garant dafür, dass Sie auch die richtigen Partner finden. Und auch hierbei zählt: Nur die Partner, die an Ihren Produkten auch verdienen können, werden als Partner Ihre Angebote auch bewerben.

Für ein erfolgreiches Partnerprogramm zählt nicht die Anzahl der Partner, sondern die Qualität. Dies gilt ganz besonders, wenn Sie mit Ihrem Partnerprogramm signifikante Umsatzsteigerungen erzielen möchten.

---



**Wir möchten unsere bestehenden Kooperationspartner in unser Partnerprogramm einbinden. Welche Lösung eignet sich dafür?**



Für die Einbindung bestehender Kooperationspartner, Kunden oder Community-Mitglieder sollten Sie auf jeden Fall eine individuelle Affiliate Technologie einsetzen. Dafür brauchen Sie keine eigene Software anzuschaffen. ADENION NeTTec bietet Ihnen eine einfach einzusetzende vollständig webbasierte Lösung (ASP) an, die Sie mit wenigen Handgriffen in jede Website oder E-Commerce Umgebung integrieren können, ohne dafür Software zu installieren oder auf eigenen Servern zu konfigurieren.

Sie brauchen sich nicht um die Technik zu kümmern, sondern können sich ausschließlich auf den Aufbau Ihres Partner-Netzwerks konzentrieren.

Mit einer eigenen Technologie-Lösung haben Sie die Möglichkeit alle Aspekte Ihres Programms in eigener Regie zu gestalten und zu steuern und eine sehr individuelle Beziehung zu Ihren Partnern aufzubauen.

---



## **Warum ist Partnerbindung wichtig?**



Gegenfrage: Warum sollten die Partner ausgerechnet Ihre Produkte bewerben? Warum sollten Partner Produkte von Unternehmen vermarkten, hinter denen sie nicht stehen?

Bleiben Sie mit Ihren Partnern in Kontakt. Eine regelmäßige E-Mail Kommunikation und/oder ein elektronischer Newsletter mit aktuellen Informationen kann sehr viel zur Motivation Ihrer Partner beitragen.

Denn: Der Aufwand, den Sie in die Beziehung zu Ihren Partnern investieren, wird sich langfristig mehrfach auszahlen.

Die Beziehung zu Ihren Partnern folgt den Regeln einer jeden partnerschaftlichen Geschäftsbeziehung. Der kontinuierliche Dialog mit Ihren Partnern ist ein wesentliches Element für den Erfolg eines Affiliate Programms.



## **Wie misst man den Erfolg von Affiliate Marketing?**



Affiliate Marketing macht Online-Werbung direkt messbar und dadurch besser steuerbar.

Eine gute Affiliate Technologie bietet über die reine Klick- und Verkaufsregistrierung hinaus eine genaue Auswertung von Klick- und Kaufraten, also des Verhältnisses von Besuchern zu tatsächlichen Kunden sowie eine Analyse der Werbeeffizienz einzelner Werbemedien und Partner.

Nutzen Sie die Auswertungen für eine kontinuierliche Erfolgskontrolle. Testen, überprüfen und optimieren Sie Ihre Strategien regelmäßig.



## **Ist es nicht sehr aufwendig, ein Partnerprogramm aufzusetzen und zu betreuen?**



Nein. ADENION NeTTec bietet Ihnen eine umfassende Unterstützung bei allen wesentlichen administrativen Prozessen Ihres Partnerprogramms. Sobald die Technologie eingerichtet ist, laufen die meisten Prozesse von selbst: von der Aufnahme und Bearbeitung der Partnerbewerbungen über die automatisierte Generierung der Partner-Links bis hin zur umfassenden Statistiken in Echtzeit. Auch die Standard-Kommunikationsprozesse, wie z.B. die automatische Email-Benachrichtigung bei Verkäufen, neuen Partnern, etc. werden vollständig automatisch generiert.

**Ihre Fragen sind noch nicht ausreichend beantwortet?**

Schicken Sie uns Ihre Frage an: [feedback@adenion.de](mailto:feedback@adenion.de).

Oder rufen Sie uns an: 02182/8244-0

---

Weitere Informationen, Hilfestellungen und eine genaue Schritt-für-Schritt-Anleitung für den Aufbau und die erfolgreiche Steuerung eines Affiliate Programms finden Sie in unserem Leitfaden: "**Affiliate Networks - Virtuelle Allianzen**". Mit ausführlichen Tipps und Hilfestellungen, einem umfassenden Ressourcenverzeichnis, sowie zahlreichen Checklisten bietet Ihnen der Leitfaden eine wertvolle Informationsquelle für die zielgerichtete Planung, kontinuierliche Optimierung und langfristig erfolgreiche Steuerung eines Affiliate Programms.

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

---

Für weitere aktuelle Informationen, sowie Tipps & Tricks zum Affiliate Marketing empfehlen wir Ihnen unseren monatlichen Affiliate Marketing Newsletter:

Die Anmeldung finden Sie auf unserer Website unter: <http://www.adenion.de>

In unserem Archiv können Sie auch in allen bisherigen Ausgaben stöbern.

## Über ADENION

---

Der Aufbau eines „Affiliate Networks“ als Vertriebskanal ist inzwischen zu einem der Hauptziele einer erfolgreichen E-Commerce-Strategie geworden. Unternehmen, die es schaffen, ein erfolgreiches Affiliate Programm zu betreiben, bauen auf diese Weise nicht nur hervorragende Vertriebskanäle im Internet auf, sondern können herausragende Wettbewerbsvorteile generieren und ihrem Online-Business zu enormem Wachstum verhelfen.

ADENION ist ein auf Affiliate Marketing spezialisiertes Unternehmen und bietet Full-Service-Leistungen für den Aufbau und das Management von Affiliate Programmen (Partnerprogrammen) und Collaborative Commerce Netzwerken (Affiliate Networks).

Unser oberstes Ziel ist es, Unternehmen und Partner mit professionellen Technologie- und Marketingdienstleistungen darin zu unterstützen, das Potential ihrer Affiliate Programme in einen profitablen Geschäftserfolg zu wandeln.

### Unser Portfolio

- **ADENION™ Technologies** - mit unseren Technologie-Dienstleistungen bieten wir Ihnen professionelle Werkzeuge für den Aufbau und das erfolgreiche Management von Partnerprogrammen und virtuellen Vertriebsnetzwerken im Internet.
- **ADENION™ Leistungen** – als E-Marketing-Experten bieten wir Ihnen eine Reihe von individuellen Serviceleistungen zum Affiliate Marketing, um Sie professionell dabei zu unterstützen, Ihr Partnerprogramm zum Erfolg zu bringen: Von der Strategieberatung, über die Partnerrekrutierung und die Partnerbetreuung bis hin zum kompletten Management Ihres Partnerprogramms.
- **ADENION™ Affiliate Marketing Network** – ist ein Marketing-Netzwerk für Kunden und Partner von ADENION, mit Informationen, Hilfestellungen, Tools und umfassenden Ressourcen zum Affiliate Marketing.
- **ADENION™ Tutorials** – Leitfäden zum Affiliate Marketing für Unternehmen und Partner – bieten eine Schritt für Schritt Einführung in den Aufbau und die kommerzielle Nutzung von Affiliate Networks als effektives und profitables Marketinginstrument in der E-Commerce-Strategie.

### 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>