



## Affiliate-Marketing. Werbemöglichkeit für Online-Shops.

Wer einen Online-Shop hat, hat natürlich das Ziel, möglichst viel Umsatz zu generieren. Um bestehende Kunden zu halten und auch neue Kunden zu gewinnen, muss Werbung für den Online-Shop gemacht werden. Im Internet gibt es viele Werbemöglichkeiten von Affiliate-Marketing über Werbung in Sozialen Netzwerken bis hin zur klassischen E-Mail. Als Erstes möchten wir uns mit „Affiliate-Marketing“ beschäftigen, ein spannendes Vertriebssystem im Internet, welches immer mehr Unternehmen nutzen.

Was Affiliate-Marketing aber nun genau bedeutet und was es alles zu beachten gibt, möchten wir mit folgenden Fragen erörtern:

**Was ist Affiliate-Marketing und wie funktioniert es?**

**Wer beteiligt sich alles an einem Affiliate-Netzwerk?**

**Welcher Nutzen steht den Kosten gegenüber?**

**Was brauche ich für einen gelungenen Start?**

**Wie funktioniert das Tracking und hat es Zukunft?**

Inhalt des Fachartikels:

5 Antworten für Entscheider.

Fazit.



## 5 Antworten für Entscheider.

### Was ist Affiliate-Marketing und wie funktioniert es?

Affiliate Marketing ist ein Vertriebssystem im Internet, welches großen und kleinen Unternehmen die Möglichkeit bietet, Ihre Produkte oder Dienstleistungen auf anderen Webseiten anzubieten.

Diese Partner-Websites enthalten z.B. einen Link auf ein Produkt im Shop inkl. eines speziellen Codes.

Anhand dieses Codes kann der Link nachverfolgt werden. Für die Vermittlung eines Users erhält der Partner dann eine entsprechende Vergütung, welche erfolgsbasierend abgerechnet wird. Dies bedeutet, dass der Partner z.B. für einen Klick, eine Anmeldung oder vor allem für einen Verkauf eine Vergütung erhält.

Für Shop-Betreiber ist Affiliate-Marketing eine gute Möglichkeit, da nur bei Erfolg die Vergütung an die Partner bezahlt werden muss. Wir sprechen somit von effektiver Werbung mit wenig Risiko.

### Wer beteiligt sich alles an einem Affiliate-Netzwerk?

Jedes Affiliate-Netzwerk besteht aus drei Teilnehmern: Der Shop selbst (Händler) der Vertriebspartner und ein Affiliate-System-Betreiber.

Die Händler stellen ihre Produkte oder Dienstleistungen und auch verschiedene Werbemittel über das Affiliate-System bereit. Zudem legt dieser die entsprechende Provision für die Vertriebspartner fest.

Die Vertriebspartner können auf diese Daten zugreifen, und die Produkte /Dienstleistungen auf ihrer Website oder z.B. auch in ihrem Newsletter bewerben.

Die Affiliate-System-Betreiber stellen die technische und auch kaufmännische Basis - das Portal - zur Verfügung. Dadurch wird ein fehlerfreier Betrieb gesichert und auch die Zusendung der Provision nach einem erfolgreichen Verkauf, einer erfolgreichen Registrierung oder für einen Klick an den Vertriebspartner wird gewährleistet.

### Welcher Nutzen steht den Kosten gegenüber?

Sicher ist, dass Affiliate-Marketing ein durchaus interessanter Weg ist, um Produkte abseits des eigenen Online-Shops zu vermarkten. Es ist den Vertriebsstrukturen des WWW optimal angepasst und ist vor allem für den B2C-Bereich sehr gut geeignet.

Zudem ist es eine Art der Online-Werbung, welche im Vergleich zu anderen Werbemöglichkeiten wenig Zeit in Anspruch nimmt und bei welcher man für die bezahlten Provisionen auch tatsächlich einen Erfolg verbuchen kann. Die wichtigsten Merkmale sind:

- Die Provisionszahlung erfolgt nur im Erfolgsfall
- Werbemaßnahmen erfordern minimalen Aufwand
- Der Shopbetreiber selbst legt die Höhe (Prozentwert) der Provision fest.



### Was brauche ich für einen gelungenen Start?

Als erstes sollten Sie eine Potenzialanalyse durchführen und sich mit der eigenen Gewinnspanne beschäftigen um die Provisionen kalkulieren zu können. Danach gilt es, das passende Affiliate-Netzwerk auszuwählen, ggf. mit Hilfe einer Agentur in beratender Funktion. Es ist wichtig, dabei auch die Kosten für die Nutzung des Systems zu berücksichtigen!

Als nächsten Schritt sollte die Provision für die Vertriebspartner festgelegt und die Konditionen des Vergütungsmodells genau definiert werden. Dabei sollten Sie bedenken, dass nur lukrative Konditionen die Vertriebspartner anlocken.

Sind die finanziellen Punkte geklärt, müssten die Werbemittel bzw. die Daten aller Produkte des Online-Shops mit Bild, Beschreibung und Link erstellt werden. Evtl. benötigen Sie einen Banner und Ihr Logo in entsprechenden Auflösungen.

Einen wichtigen Punkt sollten Sie nicht vergessen: Die Definition von SEM Richtlinien (z.B. ob der Vertriebspartner Ihre Marke bei Google AdWords als Keyword verwenden darf oder nicht).

Sind alle Punkte erledigt, kann mit dem Affiliate-Marketing begonnen werden!

### Wie funktioniert das Tracking und hat es Zukunft?

Klickt ein User auf einen Link, und kauft z.B. ein Produkt, muss über das Tracking nachvollzogen werden können, von welchem Vertriebspartner dieser Kunde kommt. Grundsätzlich wird immer zugunsten des Verkäufers entschieden. Nur wenn man den Kauf eindeutig zuordnen kann, muss eine Provision gezahlt werden.

Meist wird dazu das „URL-Session-Tracking“ in Kombination mit dem „Session-Cookie-Tracking“ verwendet. So wird in der URL ein Code mitgegeben, welcher auf den Vertriebspartner hinweist. Vorteil ist, dass dieses Tracking auch ohne Cookies funktioniert. Nachteil ist, dass wenn der Browser geschlossen wird und der User erst einen Tag später das Produkt bestellt, der Kauf nicht mehr dem Vertriebspartner zugewiesen werden kann. Deshalb wird zusätzlich ein Cookie auf dem Rechner des Users gespeichert, welches diverse Informationen zum Vertriebspartner und dem verlinkten Produkt enthält. Bestellt der Kunde nun einen Tag später, kann der Kunde dank des Cookies noch immer dem Vertriebspartner zugewiesen werden. Da Cookies jedoch gelöscht werden können, werden schon weitere Tracking-Möglichkeiten getestet um auch in Zukunft ein erfolgreiches Affiliate-Marketing betreiben zu können!



## Fazit.

**Affiliate-Marketing kann interessant sein.**

Affiliate-Marketing bietet vor allem auch für Online-Shops mit kleinerem Budget eine gute Möglichkeit der Online-Werbung.

Vertriebspartner übernehmen einen wichtigen Teil der Werbung und können auch spezielle Nischenprodukte an die Kunden bringen.

Vor allem die Tatsache, dass nur bei einer erfolgreichen Vermittlung eine Provision bezahlt werden muss ist sehr interessant. So kann mit wenig Risiko ein großer Erfolg erzielt werden!

**Ausprobieren lohnt sich.**

Die Aussage „Ausprobieren lohnt sich“ ist sicherlich korrekt! Jedoch sollten Sie beachten, dass die Planung, Kalkulation der Provision und auch die Auswahl von Affiliate-Netzwerken mit genauer Sorgfalt durchgeführt werden muss. Denn nur so kann auch der gewünschte Erfolg eintreten!

Die Bereitstellung von effektivem Werbematerial oder auch die Modernisierung des Online-Shops vor Start des Affiliate-Marketings muss professionell geplant werden.

Gerne steht ONLOGIN Ihnen hier zur Seite!

**Impressum.**

ONELOGIN Business & Technology Consulting GmbH  
Lakeside B07b, A-9020 Klagenfurt, Tel.: +43 (0) 5 919293 – 0, office@onelogin.at, www.onelogin.at  
Geschäftsführer Mag. Karl Moser, FN 217969v

**Über ONELOGIN.**

Als unabhängige Internetagentur und Softwareentwicklungs-Unternehmen erstellt ONELOGIN innovative Lösungen unter Verwendung moderner Informationstechnologien.

**Ihre Ansprechpartnerin.**

Christine Ritter (B.Sc.)  
E-Mail: christine.ritter@onelogin.at  
Tel.: +43 (0) 5 919293 – 8