

Partnerprogramme im Internet

Partner Programme im Internet

wird präsentiert von:



www.Webmaster-Interview.de

Inhaltsverzeichnis

• Ein paar kurze Sätze am Anfang	4
• Kapitel 1: Was sind eigentlich Partnerprogramme?	5
• Kapitel 2: Wie funktionieren Partnerprogramme?	5
• Kapitel 3: Wie findet man die richtigen Partner?	6
• Kapitel 4: Wie muss man bei Partnerprogrammen rechnen?	6
• Kapitel 5: Wie kann man seine Partner kontrollieren?	7
• Kapitel 6: Welche Partnerprogramm Netzwerke es gibt und wie unterscheiden sie sich?	8
• Kapitel 7: Welche internationalen Anbieter von Partnerprogrammen gibt es?	10
• Kapitel 8: Wie funktionieren Partnerprogramme mit AdWords?	11
• Kapitel 9: Wie vergüten Partnerprogramme?	13
• Kapitel 10: Welche Partnerprogramme kommen für welche Webseiten in Frage?	16
• Kapitel 11: Nur wer auf Trends und Ereignisse eingeht, ist erfolgreich!	18
• Kapitel 12: Wie kann man Partnerprogramme am besten in die eigene Homepage einbinden?	20
• Kapitel 13: Kann man Affiliate-Netzwerke auch ohne eigene Homepage nutzen?	22
• Kapitel 14: Kann eigentlich jeder ein Partnerprogramm starten?	24
• Kapitel 15: Für welche Branchen gibt es Partnerprogramme?	26
• Kapitel 16: Aus was muss man achten bei der Erstellung eines Partnerprogrammes.	27
• Kapitel 17: Was ist mit schwarzen Schafen?	28
• Kapitel 18: Wo die Gefahren lauern?	28
• Kapitel 19: So schützt man sich vor schwarzen Schafen?	29
• Kapitel 20: Professionelle Affiliate Marketing Agenturen.	31
• Noch ein paar Worte zum Schluss...	33

Ein paar kurze Sätze am Anfang

Seit es das Internet gibt, nutzen sehr viele Menschen das weltweit gespannte Netz auch dazu, um Geld damit zu verdienen. Die einen versteigern was sie nicht mehr brauchen im virtuellen Auktionshaus, die anderen eröffnen ein Geschäft im Internet und wieder andere veröffentlichen vielleicht eigene Geschichten oder Fotos und verdienen sich auf diese Weise ein paar Euros dazu.

Es gibt aber noch eine andere Möglichkeit im Internet Geld zu verdienen und das funktioniert über die so genannten Partnerprogramme oder auch Affiliate Systeme. Diese Partnerschaften und Allianzen im weltweiten Netz sind für alle diejenigen interessant, die mit einem minimalen Aufwand gutes Geld verdienen möchten.

Wie alle Partnerschaften basieren auch Partnerprogramme auf Geben und Nehmen. In diesem Fall gibt der eine Partner dem anderen die Möglichkeit, seine Produkte oder Dienstleistungen auf eine bestmögliche Art und Weise zu promoten und bekannt zu machen und bekommt dafür ein Honorar oder eine Provision. Profitieren können von diesem System beide und dies ist ja immer der eigentliche Sinn einer Partnerschaft, auch auf einer geschäftlichen Ebene.

Wie Partnerprogramme genau funktionieren, was die Voraussetzungen für eine solche Allianz sind, wie viel Geld man damit wirklich verdienen kann und noch viele andere, spannende Dinge zum Thema Partnerprogramme, das wird alles in den folgenden Kapiteln beschrieben.

Wichtig

Bei Partnerprogrammen gibt es immer zwei Sichtweisen. Einmal die des Affiliates (Partnerprogramm Teilnehmer) und einmal die des Merchant (Partnerprogramm Anbieter). Beide Sichtweisen werden in diesem Buch behandelt. In jedem Kapitel findet ihr einen kurzen Hinweis aus welcher Sichtweise dieser Abschnitt geschrieben wurde. Jedoch lohnt es sich für beide Seiten alle Abschnitte zu lesen, um so ein besseres Verständnis für das Thema Partnerprogramme zu bekommen.

Kapitel 1: Was sind eigentlich Partnerprogramme?

Merchant und Affiliates

Werben für Geld ist nicht wirklich Neues. Schon immer haben diejenigen die ein gutgehendes Geschäft wollten (und wer will das nicht?), einen Partner gesucht und auch gefunden, der für sie Werbung macht.

Partnerprogramme sind allerdings eine Erfindung des weltweit größten Buchhändlers Amazon. Amazon kam als Erster auf den gewinnbringenden Gedanken, auf den eigenen Seiten für andere Werbung zu machen, gegen ein gewisses Honorar versteht sich. Diesen Gedanken haben mittlerweile Millionen von anderen Nutzern des World Wide Net genutzt, um auf die gleiche Art und Weise praktisch zwei Fliegen mit einer Klappe zu schlagen.

Im Prinzip funktionieren Partnerprogramme sehr einfach. Es gibt immer einen der wirbt und einen anderen, der mit Hilfe der Werbung eines anderen sein eigenes Geschäft ankurbelt und attraktiver macht. Wenn man zum Beispiel eine Homepage hat auf der man Kosmetik- und Beautytipps anbietet, dann könnte man einen Partner gebrauchen der Seife produziert. Dieser Seifenproduzent macht nun auf der eigenen Beautyseite Werbung für seine Duftseifen. Wenn man die vorher ausgehandelten Bedingungen erfüllt, dann gibt es eine Provision. In den meisten Fällen sind diese Provisionen allerdings vom Erfolg der Werbung abhängig. Das heißt, wenn der Seifenhersteller einen Kunden gewinnen konnte, dann zahlt er dafür ein Honorar.

Von diesem Deal profitieren sowohl derjenige der die Seifen herstellt, denn er bekommt eine neuen Kunden und man selbst hat auch was davon, denn man bekommst ein Honorar.

Kapitel 2: Wie funktionieren Partnerprogramme?

Merchant

Anhand eines Beispiels erfahrt Ihr jetzt wie ein Partnerprogramm genau funktioniert.

Nehmen wir einmal an, Herr Müller hat ein Spielwarengeschäft. Da er mit der Zeit gehen möchte, entschließt er sich seine Ware auch im Internet anzubieten. Er erstellt also eine Homepage und füllt diese mit vielen bunten Bildern und noch mehr interessanten Texten. Er beschreibt sein Sortiment im Allgemeinen und einzelne Spielsachen im Besonderen.

Die tolle Homepage ist fertig und Herr Müller hat jetzt zwei Möglichkeiten. Er kann dasitzen und abwarten bis sich potentielle Kunden durch Zufall auf seine Homepage verirren, was allerdings sehr lange dauern kann oder Herr Müller sucht sich geeignete Partner, die für ihn die Werbung machen. Im Falle von Herrn Müller wäre das nicht sehr schwierig, denn es gibt unglaublich viele Partner die für ihn in Frage kommen. So könnte Herr Müller auf allen Seiten Werbung machen die sich mit dem Thema Kind beschäftigen, angefangen bei Seiten auf denen sich beispielsweise alles um die Einrichtung des Kinderzimmers dreht, über Seiten die sich nur mit Klein- oder Kindergartenkindern beschäftigen, bis hin zu den Seiten, auf denen über Kinderspielzeug aus pädagogischer Sicht

www.Webmaster-Interview.de

diskutiert wird. Dazu kommen Seiten die nur Weihnachts- oder Geburtstagsgeschenke für Kinder aller Altersklassen zum Thema haben und noch viele andere mehr.

Hat Herr Müller die Seite gefunden die zu seinem Sortiment oder auch nur zu einzelnen Spielsachen passt, dann kann er mit dem Besitzer dieser Seite über das Partnerprogramm ins Geschäft kommen. So kann er sich zum Beispiel mit dem Besitzer einer Webseite in Verbindung setzen, der vielleicht Tipps zum Einrichten gibt. Da Herr Müller auch Kindermöbel im Programm hat, kann er auf diese Weise die Chancen seine Waren zu verkaufen, um ein Vielfaches erhöhen. Bekommt er tatsächlich durch diese Werbung neue Kunden, dann muss er dem Partner der Einrichtungsseite eine Provision zahlen.

Kapitel 3: Wie findet man die richtigen Partner?

Merchant

Bleiben wir noch ein Weilchen bei Herrn Müller und seinen Spielwaren. Herr Müller hat sich also dazu entschlossen einen Partner zu suchen, der für ihn auf seiner Webseite Werbung macht. Jetzt hat Herr Müller natürlich nicht die nötige Zeit all die Webseiten aufzurufen, die für ihn als geeignete Partner in Frage kommen. Er verfügt vielleicht auch nicht über mögliche Kontakte die ihm einen Partner empfehlen können, oder er hat auch einfach nicht die Vorkenntnisse um aktiv zu werden. Was soll er machen? Zunächst einmal nicht verzweifeln, denn für diese Fälle gibt es schließlich sogenannte Partnerprogramme Netzwerke. Diese Plattformen bringen wie ein Vermittler, den Anbieter eines Partnergramms (Merchant) und den Betreiber einer Webseite (Affiliate) zusammen. Zusätzlich fungieren Partnerprogramm Netzwerke auch als eine Art Kontrolleure die dafür sorgen, dass alles mit rechten Dingen zugeht. Sie beobachten wann welche Werbung auf welcher Webseite erscheint und wie oft diese angeklickt wird. Und sie sehen auch, wenn ein Verkauf aufgrund einer Partnerschaft zustande kommt.

Dieses so genannte „Tracking“ ist natürlich wie fast alles im Leben, nicht kostenlos zu haben. Die Netzwerke verlangen für ihre Arbeit eine Gebühr und zwar in unserem Fall von Herrn Müller. In der Regel beläuft sich diese Gebühr auf ca. ein Drittel vom Betrag der Provision, die Herr Müller an den Betreiber der Webseite zahlen muss, auf der seine Werbung erscheint.

Kapitel 4: Wie muss man bei Partnerprogrammen rechnen?

Merchant

Herr Müller, der Mann mit den Spielwaren, hat es fast geschafft ein eigenes Partnerprogramm zu eröffnen. Er muss nur noch die wohl wichtigste Frage klären und zwar was ihn diese Aktion letztendlich kostet.

www.Webmaster-Interview.de

Das ist nicht ganz einfach, denn er muss dabei einiges bedenken. Wenn er einen Partner gefunden hat, dann muss er ihm eine Provision zahlen, wenn über dessen Werbung für seinen Spielwaren Shop ein Verkauf zustande kommt. Nur wie hoch soll diese Provision sein?

Herr Müller rechnet als guter Kaufmann natürlich so, dass ihm vom eigentlichen Verkaufspreis noch etwas übrig bleibt, denn sonst würde sich die ganze Aktion für ihn gar nicht rentieren. Dabei hat er ein Problem. Bietet er seinem Partner oder seinen Partnern eine zu geringe und damit auch unattraktive Provision an, dann winken diese aller Wahrscheinlichkeit nach sofort ab, besonders wenn es sich um große Webseiten mit vielen Besuchern handelt. Aber nur diese Webseiten sind für Herrn Müller interessant, denn sie versprechen viele potentielle Kunden. Auf kleineren Webseiten mit entsprechend weniger Besuchern würde er zwar eine geringere Provision zahlen müssen, aber auch mit Sicherheit viel weniger neue Kunden finden.

Da Herr Müller in seinem Sortiment Spielsachen in unterschiedlichen Preislagen hat, entscheidet er sich schließlich, zwölf Prozent als Provision anzusetzen. Damit liegt er genau richtig, denn dieser Betrag ist nicht zu viel, aber auch nicht zu wenig. Würde Herr Müller beispielsweise ein Kinderfahrrad aus seinem Sortiment was einen Verkaufspreis von 300,- Euro hat, über die Werbung auf der Seite seines Partners verkaufen können, dann kassiert der Besitzer der Webseite eine Provision von 36,- Euro. Seine Suche nach einem oder auch mehreren Partnern könnte also wie folgt lauten: „Ich biete jedem zwölf Prozent des Erlöses aller Kunden die von Deiner (oder Ihrer) Webseite aus zu meinen Internetshop geführt werden, wenn sie meine Werbung angeklickt haben.“

Kapitel 5: Wie kann man seine Partner kontrollieren?

Merchant

Vertrauen ist gut, Kontrolle ist besser, sagt der Volksmund, dies gilt auch für Partnerprogramme im Internet. Auch Herr Müller möchte natürlich gerne wissen was passiert und jederzeit sehen können wie sich seine Geschäfte entwickeln.

Von seinem Partnerprogramm Netzwerk bekommt Herr Müller ein so genanntes Anbieter Konto zugewiesen. Wenn er dieses Konto anklickt, dann erhält er einen kompletten Überblick über die gesamten Aktionen die im Rahmen seines Partnerprogramms stattfinden. So kann er zum Beispiel genau sehen, welche Partnerschaft besonders erfolgreich war, mit welchem seiner Werbemittel, wie Banner oder Buttons, er punkten konnte und welcher seiner Partner seine Werbung wo platziert hat.

Läuft es mit einem der Werbepartner besonders gut, dann hat Herr Müller auch die Möglichkeit, diesem Partner einen Bonus zu zahlen und ihn so zum einen zu belohnen und ihn zum anderen dazu anzuspornen, dass die Partnerschaft auch in der Zukunft gut funktioniert.

Auf der anderen Seite kann Herr Müller aber auch die Partner aus seinem Partnerprogramm entfernen lassen, die sich nicht an die Regeln halten. Anhand des Anbieter Kontos hat Herr Müller jederzeit die Möglichkeit schnell und zeitnah zu reagieren. Er kann auch Änderungen vornehmen

www.Webmaster-Interview.de

wenn er der Meinung ist, dass seine Werbung bei einem Partner nicht so optimal platziert ist wie er sich das eigentlich vorgestellt hat.

Kapitel 6: Welche Partnerprogramm Netzwerke es gibt und wie unterscheiden sie sich?

Affiliates

Es gibt eine Menge von Partnerprogramm Netzwerken und jedes einzelne davon vorzustellen, würde einfach zu viel Zeit in Anspruch nehmen. Deshalb werden nachfolgend nur einige der bekannten Affiliate Programme vorgestellt.

Zanox

Zanox ist das wohl bekannteste Partnerprogramm Netzwerke das es zurzeit gibt. Das Unternehmen hat seinen Sitz in Berlin und arbeitet sowohl auf nationaler als auch auf internationaler Ebene.

Hier bekommen Affiliats nach ihrer Anmeldung den Zugang zu über 40 Millionen Produktdaten von Webseitenbetreibern im In- und Ausland. Die Publisher, also die professionellen Betreibern einer Webseite stehen so genannte Toolbar, eine Art Sammeltopf zur Verfügung, aus dem sie sich den oder auch die passenden Partner aussuchen können.

Zanox zählt zu den führenden Anbietern wenn es um moderne Tracking Technologie geht und Unternehmen wie Alice, T-Home, der Reiseanbieter Expedia, und die Versandhäuser Otto und Neckermann arbeiten mit Zanox zusammen.

Professioneller als Zanox arbeitet kaum ein anderes Partnerprogramm Netzwerk.

Affilie. Net

Neben Zanox gehört auch Affilie.net zu den bekannten und häufig frequentierten Netzwerken für Partnerprogramme. Auch Affilie.net arbeitet national und auch international mit 1.600 Anbietern zusammen.

Bekannt wurde Affilie net. durch seine Kampagnen und zahlreichen Sonderaktionen. Affilie net. bietet seinen Kunden eine sehr solide Infrastruktur und ist trotzdem ein Netzwerk für alle diejenigen, die öfter mal was Neues oder auch mal was Ungewöhnliches ausprobieren möchten.

Zu den Kunden von Affilie Net gehören unter anderem die Deutsche Bahn, die Citibank, der ADAC und auch das wohl bekannteste Auktionshaus im Internet: eBay.

www.Webmaster-Interview.de

SuperClix

Nach Meinung vieler Experten gehört SuperClix zu den Netzwerken, die man sehr einfach bedienen kann und bei der auch kleine Homepages jederzeit willkommen sind. Nach einer kostenlosen Anmeldung bekommt jeder Kunde ein Konto mit einem generierten Code. Um alles was in der Folge passiert, muss sich der Kunde nicht mehr kümmern, denn das erledigt SuperClix. Eine Auszahlung ist schon ab einem Betrag von zehn Euro möglich.

Den Kunden von SuperClix steht eine große Auswahl an potentiellen Partnern zur Verfügung und ist besonders für diejenigen zu empfehlen, die sich auf dem Gebiet der Partnerprogramme noch nicht hundertprozentig auskennen. SuperClix hat 700 Anbieter und 400.000 eingebundene Webseiten.

ADCELL

ADCELL ist noch ein relativ junges Unternehmen, was erst seit vier Jahren am Markt ist. Die Philosophie von ADCELL könnte man mit schlicht und seriös beschreiben, denn ADCELL verzichtet bewusst auf Zusatzprogramme oder irgendwelche Aktionen. Es gibt bei ADCELL 50.000 Affiliates und insgesamt wurden schon mehr als 200.000 Transaktionen für die angeschlossenen Partnerprogramme erzeugt.

Zu den Vorteilen von ADCELL gehört ein sehr sicheres Zahlungssystem und nicht jedes Programm wird aufgenommen. Zudem geht ADCELL auch gerne auf Sonderwünsche seiner Kunden ein und pauschalisiert nicht. Derjenige der sich bei ADCELL anmeldet, der wird sofort und ohne eine Verzögerung auch freigeschaltet.

Belboon-Adbutler

Belboon gibt es bereits seit 2006, doch erst in diesem Jahr wurde aus zwei Unternehmen eines, denn 2009 übernahm Belboon Adbutler.

Belboon-Adbutler steht in erste Linie für sehr innovative Ideen und ist besonders stark im Mobile Marketing. Den Kunden wird allerhand geboten, so gibt es bei Belboon-Adbutler zum Beispiel einen kostenlosen Newsletter Service und eine sehr intelligente und gut durchdachte Auswahl an Werbemitteln.

Belboon-Adbutler hat 1.200 Partnerprogramme in Deutschland, Österreich und der Schweiz.

Vitrado.de

Wer Vielseitigkeit mag, der ist bei Vitrado.de gut aufgehoben. Zu den Kategorien die bei Vitrado.de zur Verfügung stehen, zählen unter anderem Wellness und Fitness, Haus und Garten und auch Essen und Trinken. Die Seite von Vitrado.de ist nett aufgemacht und sehr übersichtlich, dazu kommt dass

www.Webmaster-Interview.de

man bei Vitrado.de auch maßgeschneiderte Angebote bekommt und es wird sehr viel Wert auf eine umfassende und professionelle Zusammenarbeit und Betreuung der Kunden gelegt. Vitrado.de ist fachlich kompetent und bietet ein sehr hohes Maß an Sicherheit.

Um bei Vitrado.de einzusteigen braucht man keine eigene Homepage.

Affiliwelt.net

Das Unternehmen besteht seit 2001 und bietet eine sehr große und auch attraktive Auswahl an Partnerprogrammen. Der Vorteil bei Affiliwelt.net ist, dass nicht nur große Kunden sondern auch kleine Anbieter willkommen sind. Der Schwerpunkt von Affiliwelt.net sind Reisen, Touristik und Shopping.

Dem Kunden stehen rund 500 Partnerprogramme zur Verfügung und es gibt ca. 8.500 Affiliates. Affiliwelt.net ist in Deutschland, Österreich und in der Schweiz tätig.

Kapitel 7: Welche internationalen Anbieter von Partnerprogrammen gibt es?

Affiliates

TradeDoubler

TradeDoubler betreibt eines der größten Affiliate Netzwerke in ganz Europa. Aber es gibt auch weltweite Partnerprogramme mit besonderen Werbemedien, vielen Produktdaten und auch immer wieder interessanten Sonderaktionen.

TradeDoubler, 1999 von Felix Hagnö und Martin Lorentzon in Schweden gegründet, bieten sehr hochwertige und starke Partnerprogramme an. Dies bringt für die Kunden sehr viele Vorteile mit sich und eine langfristige Partnerschaft zwischen Merchant und Publisher ist damit immer garantiert.

Das TradeDoubler Team was mittlerweile aus 500 Mitarbeitern besteht die in 17 Niederlassungen europaweit arbeiten, bieten den Partnern ein ausgereiftes System und viele reizvolle Möglichkeiten.

TradeDoubler ist ein Spezialist für Shopping Seiten und Shopping Portale, aber auch für alle SEOs. Besonders für diesen Bereich gibt es bei TradeDoubler praktisch für alle Shop-Partnerprogramme die neusten Produktlisten und Produktdatenbanken sowie umfangreiche Content Module.

Seit 2005 ist TradeDoubler als Unternehmen auch an der Stockholmer Börse notiert.

www.Webmaster-Interview.de

Webgains

Webgains wurde vor fünf Jahren in England gegründet und gehört zu den jungen attraktiven Anbietern von Partnerprogrammen, der mittlerweile sehr stark frequentiert wird. Bei Webgains treffen langjährige Erfahrung, eine erstklassige Technologie und eine tolle, ansprechende Aufmachung der Webseite aufeinander. Webgains ist in Großbritannien, Frankreich, Dänemark, den Niederlanden und auch den USA tätig.

Commission Junction

Commission Junction gibt es seit 1998 und damit gehört das Unternehmen zu den so genannten „Alten Hasen“ in der Affiliate Branche. Neben den 2.500 internationalen Partnerprogrammen gibt es bei Commission Junction auch einige gute deutschsprachige Programme.

Kapitel 8: Wie funktionieren Partnerprogramme mit AdWords?

Merchant

Wir alle kennen Google, die einzige Firma die ein eigenes Verb (googeln) hat. Google bietet allen die etwas verkaufen möchten, ein Geschäft oder eine Firma haben, ein Partnerprogramm an, was sich AdWords nennt. Dieses Programm ist dazu gedacht Anzeigen im Google Netzwerk zu schalten und dies auf eine sehr schnelle und auch sehr unkomplizierte Art und Weise. Alle diejenigen die sich noch nicht so gut auskennen oder sich vielleicht auch nicht so recht trauen für ihre Ware im Internet Werbung zu machen und letztendlich damit auch Geld zu verdienen, die sollten ihr Glück vielleicht mit AdWords versuchen.

Es geht im Grund ganz einfach: Bei Google wird eine Anzeige geschaltet und es wird immer dann gezahlt, wenn auf die entsprechende Anzeige geklickt wird. Eine entscheidende Rolle spielen in diesem Zusammenhang die so genannten Keywords oder Schlüsselwörter, also die Wörter die man bei Google eingibt wenn man etwas Bestimmtes sucht.

Besuchen wir noch mal Herrn Müller, der Mann der einen Onlineshop für Spielwaren betreibt. Herr Müller hat von AdWords gehört und möchte das auch gerne machen. Er meldet sich bei Google AdWords an und zahlt einmalig eine Aktivierungsgebühr. Jetzt muss er sich sinnvolle Keywords ausdenken, was in seinem Fall nicht allzu schwer sein dürfte. Das könnte „Puppe“ sein, oder „Dreirad“ oder vielleicht auch „Teddybär“. Seine Anzeige wird geschaltet. Gibt jetzt jemand bei Google das Wort „Teddybär“ ein, dann erscheint automatisch neben dem Suchergebnis ein Link mit der Werbung für das Spielwarengeschäft von Herrn Müller. Wenn Herr Müller aber nicht so genau weiß welches Keyword für ihn das Richtige ist, dann schlägt ihm Google Keywords vor. Es gibt eine Liste aus der Herr Müller sich die passenden Keywords aussuchen kann.

www.Webmaster-Interview.de

Damit Herr Müller auch ständig auf dem Laufenden bleibt, bekommt er ein eigenes Konto zugewiesen, wenn er die Aktivierungsgebühr bei Google bezahlt hat. Auf diesem Konto steht alles was er braucht um Bescheid zu wissen. Anhand von Berichten und Statistiken hat Herr Müller immer die genaue Kontrolle über alle Aktivitäten und Leistungen der jeweils geschalteten Anzeigen.

Was kostet Herrn Müller eigentlich der Werbung mit AdWords? Ein Partnerprogramm mit AdWords funktioniert auf Guthabenbasis. Das heißt, Herr Müller muss auf ein Konto einen bestimmten Betrag einzahlen und bei jedem Klick wird Geld von diesem Konto abgebucht. Herr Müller kann täglich etwas auf dieses Guthabenkonto einzahlen oder auch ganz nach Belieben einen anderen Zeitraum wählen. Nehmen wir einmal an, Herr Müller zahlt auf das Guthabenkonto täglich einen Betrag zwischen fünf und zehn Euro ein. Wie viel das letztendlich ist, bleibt übrigens jedem Kunden selbst überlassen, denn es gibt bei AdWords keinen Mindestbetrag, den Betrag bestimmt jeder für sich allein. Klickt jetzt jemand auf seine Anzeige, dann werden automatisch z.B. zehn Cent vom Konto abgebucht. Das hat den großen Vorteil, dass Herr Müller immer die genaue Kontrolle über sein Budget behält. Will er an einem Tag mal weniger auf sein Konto einzahlen, dann kann er das ohne Weiteres tun.

Wenn es aber lohnenswert erscheint mehr Geld als Tagesbudget festzulegen, vielleicht im Weihnachtsgeschäft, wenn sehr viele Leute sehr viele Geschenke für Kinder suchen und auch kaufen möchten, dann kann Herr Müller einen entsprechend höheren Betrag als Tagesbudget festsetzen, weil der davon ausgehen kann, dass viele Menschen seine Seite anklicken werden und eventuell auch kaufen werden.

Natürlich ist Herr Müller kein Hellseher der genau weiß wie viele Kunden an einem Tag bei ihm vorbeischaun werden, aber er kann sich Hilfe holen und zwar auch bei Google. Google bietet seinen Kunden Schätzungen auf Zugriffszahlungen an und das anhand der Keywords. Es gibt Statistiken darüber welches Keyword sehr häufig in welchem Zusammenhang gesucht wird und welche Keywords überhaupt nicht oder nur eine geringe Suchvolumen haben. Mit einer so genannten Keyword Optimierung kann man schon ziemlich genau vorher sagen was funktioniert und was nicht. Kurz gesagt: Wer gute Keywords hat, der hat auch reelle Chancen gute Geschäfte zu machen. Deshalb ist es durchaus sinnvoll sich bei den Keywords beraten zu lassen.

Google bietet für AdWords auch unterschiedliche Formate für seine Kunden an. Das kann ein Logo der jeweiligen Firma sein, ein netter Werbetext oder auch ein Video ist möglich. Der Großteil der AdWords Werbeanzeigen besteht jedoch aus Werbetexten.

Es gibt noch einen entscheidenden Vorteil bei AdWords um potentielle Kunden zu werben und das ist die Möglichkeit, ganz gezielt Kunden anzusprechen. Herr Müller hat sein Spielwarengeschäft vielleicht in Düsseldorf. Jetzt könnte er mit AdWords ganz gezielt in dieser Region werben. Alle die bei Google ein Puppenhaus suchen und in Düsseldorf leben, bekommen automatisch einen Hinweis auf das Geschäft von Herrn Müller. Wahlweise kann Herr Müller aber nicht nur Düsseldorf angeben, sondern auch die ganze Region. Dazu können zum Beispiel auch andere Großstädte wie Köln, Bonn oder Aachen gehören, aber auch das Bergische Land oder auch noch das angrenzende Ruhrgebiet.

Damit auch Kunden in sein Filialgeschäft nach Düsseldorf kommen, kann Herr Müller in seiner Anzeige auch die genaue Adresse seines Geschäft einfügen oder vielleicht sogar Google Maps nutzen,

www.Webmaster-Interview.de

damit auch Ortsfremde den Weg zu ihm finden. Wenn das Geschäft gut läuft, dann kann unser Herr Müller auch expandieren und in anderen Ländern eine Anzeige schalten. Dies wird dann auch in der jeweiligen Landessprache gemacht, dabei hat Herr Müller die Auswahl zwischen 44 unterschiedlichen Sprachen.

Kapitel 9: Wie vergüten Partnerprogramme?

Merchant und Affiliates

Bei allem was wir täglich tun, besonders dann wenn wir ein Geschäft betreiben, fragen wir uns natürlich was kostet das Ganze und wie schneide ich finanziell dabei am besten ab. Das ist bei Partner- oder Affiliate Programmen nicht anders.

Wer sich mit dem Thema beschäftigt, der möchte natürlich auch wissen, wie Partnerprogramme eigentlich vergüten. Dazu muss gesagt werden, dass es eine sehr große Auswahl an unterschiedlichen Möglichkeiten gibt. Und jede dieser Möglichkeiten hat Vor- und Nachteile. So werden zum Beispiel nicht immer Bargeldauszahlungen gemacht, sondern es gibt auch Partnerprogramme die in Produkten zahlen, Rabatte oder auch Gutscheine anbieten. Wenn aber Geld ausgezahlt wird, dann sollte man sich im Vorfeld genau darüber informieren, ob die Zahlung mit Überweisung oder mit Scheck erfolgt und was noch wichtiger ist, ob bei der Auszahlung weitere Kosten entstehen. Was leider viele erst zu spät bemerken, ist dass einige Anbieter von Partnerprogrammen das Geld nicht automatisch, sondern erst auf Anforderung hin überweisen. Wenn das bei einem Anbieter der Fall sein sollte, dann ist es umso wichtiger im Vorfeld zu erfragen, ob das erwirtschaftete Guthaben auch nicht nach einer gewissen Zeit verfällt. Das gibt es nämlich auch. Wer in diesem Fall nicht rechtzeitig reagiert oder vielleicht sogar etwas vergesslich ist, der hat Pech und das Geld ist futsch. Bei anderen Anbietern muss, bevor es überhaupt zu einer Auszahlung kommen kann, eine Auszahlungsgrenze erreicht werden, was heißt, es muss ein Mindestumsatz erzielt worden sein.

Daher ist es immer ratsam bevor man sich für einen bestimmten Anbieter entscheidet, die Geschäftsbedingungen aufmerksam zu studieren.

Grundsätzlich wird bei Partnerprogrammen zwischen Click,- Lead oder Sale unterschieden. Aber es gibt auch noch andere Möglichkeiten und bei der großen Auswahl ist mit Sicherheit für jeden das Richtige dabei. Nachfolgend findet Ihr Beispiele dazu, wie und in welcher Art und Weise Partnerprogramme vergüten.

Pay per Click

Bei einem Pay per Click System gibt es die Provision schon bei jedem erfolgten Klick auf die entsprechende Seite. Geeignet ist Pay per Click allerdings eher für Werbekampagnen in einem kurzfristigen Zeitrahmen. Wer also bestimmte Produkte nur zu bestimmten Anlässen promoten will, wie zum Beispiel Parfüm oder Blumen zum Muttertag oder Dekorationsartikel zu Ostern oder zu

www.Webmaster-Interview.de

Weihnachten, der sollte Pay per Click machen. Für Herrn Müller würde sich Pay per Click also nur dann lohnen, wenn ein Fest oder eine Gelegenheit bevorsteht, bei der Spielwaren aller Art gesucht werden.

Der Nachteil bei diesem System liegt darin, dass sich die Besucherzahlen nur sehr schlecht beeinflussen lassen, was auch auf Kosten der Qualität geht, denn die wichtigen Kunden werden nicht von den eher unwichtigen Kunden unterschieden, es wird nicht gefiltert. Hierbei geht es weniger um das einzelne Produkt oder um den Verkauf, sondern vielmehr um die zahlreichen Besucher. Suchportale nutzen in der Regel sehr gerne das Pay per Click System. Für langfristige Geschäfte mit guten Umsatzzahlen ist Pay per Click weniger zu empfehlen.

Pay per Lead

Beim Pay per Lead System werden nur dann Provisionen gezahlt, wenn es auch tatsächlich zu einem Kundenkontakt gekommen ist. Das muss aber nicht zwangsläufig ein Verkauf sein, bei Pay per Lead reicht es schon, wenn ein interessierter Besucher nur nähere Informationen zu einem bestimmten Produkt haben möchte oder einen Prospekt anfordert.

Pay per Lead ist für alle sinnvoll die Produkte verkaufen, die eine ausführliche Beratung erfordern oder erklärt werden müssen, weil dieses Produkt komplexer ist. Kein Kunde kauft weder im Laden noch im Internet etwas von dem er nicht genau weiß wie es funktioniert. Das könnte im Falle von Herrn Müller vielleicht ein Puppenhaus mit den passenden Möbeln sein, was er in einem Selbstbaukasten verkauft. Wenn ein Kunde Fragen dazu hat und Herrn Müller kontaktiert, dann bedeutet das nach dem Pay per Lead System automatisch eine Provision für den Partner.

Gegenüber dem Pay per Click System hat Pay per Lead den entscheidenden Vorteil, dass auch wirklich nur sehr hochwertige Klicks vergütet werden. Hier entscheidet nicht die Quantität, sondern nur die Qualität.

Pay per Sale

Der Name ist bei diesem System Programm, denn bei einem Pay per Sale System wird erst dann eine Provision bezahlt, wenn auch tatsächlich Umsatz erzielt wurde, sprich wenn der Kunde gekauft hat.

In den Anfängen der Partnerprogramme wurde immer nur einmalig eine Provision bezahlt, aber mit der wachsenden Zahl der Anbieter und auch der steigenden Zahl derjenigen die ihre Produkte beworben haben möchten, ist man dazu übergegangen, dass alle erzielten Umsätze dem Partner der die Werbung macht zugeschrieben und auch vergütet werden. Damit wird erreicht, dass die Partner enger und vor allem auch über einen sehr langen Zeitraum zusammen arbeiten.

Es gibt zwei Möglichkeiten bei einem Pay per Sale System. Entweder wird die Provision in einem bestimmten Zeitraum nach dem Klick bezahlt, der in der Regel zwischen 30 und 90 Tagen liegt, oder es gibt auch noch das so genannte „Lifetime“ Modell. Das heißt, beide Partner bleiben, etwas

www.Webmaster-Interview.de

überzogen ausgedrückt, ein Leben lang zusammen und die Partnerschaft bleibt bestehen solange ein Kunde kauft. Diese „Lifetime“ Variante resultiert aus der Tatsache dass die Konkurrenz nicht schläft und es mittlerweile sehr viele Anbieter von Affiliate Programmen gibt.

Pay per Click Out

Bei einem Pay per Click out sollen die typischen Nachteile des normalen Pay per Click verhindert werden, nämlich das nicht mehr unter „guten“ und „schlechten“ Besuchern unterschieden werden kann, da der Strom der Besucher einer Webseite schwer zu beeinflussen ist. Bei einem Pay per Click Out oder auch Pay per Aktiv genannt, wird eine Provision nur dann bezahlt, wenn der potentielle Kunde die Webseite eines Händlers besucht und von dort auf die aufgelisteten Anbieter oder Sponsorensseiten klickt.

Pay per Link

Dieses System bietet eine Provision für den Einbau eines bestimmten Links auf einer Affiliate Website. Dabei erfolgt die Vergütung nur innerhalb eines im Vorfeld festgelegten Zeitraums. Und nur für die Einblendung des Links wird bezahlt.

Pay per Print out

Pay per Print out betrifft nur die Terminals und Couponautomaten, die mit Hilfe des Internets betrieben werden. Vergütet wird dabei nur der Papierausdruck.

Pay per View

Im Internet gibt es einige wenige Anbieter, die nicht wie üblich für jeden einzelnen Klick, sondern nach Einblendungen bezahlen. Das ist besonders dann von Vorteil, wenn man genau weiß dass die durchschnittliche Rate der Besucherklicks für Banner bei geschätzt unter einem Prozent liegen. Das heißt, nur jeder 100. Besucher klickt ein ganz bestimmtes Banner an. Man kann sich in diesem Fall leicht ausrechnen, dass es sehr lange dauert bis die Auszahlungsgrenze endlich überschritten ist. Die Anbieter eines Pay per View, zu Deutsch zahlen fürs angucken, zahlen für jedes der angezeigten Banner/Layer. Dieses Vergütungssystem rechnet sich aber nur für Seiten die mehrere tausend Besucher haben und diese Besucher nicht mit Pay per Sale oder Pay per Lead monetarisieren können.

www.Webmaster-Interview.de

Pay per Installation

Bei dieser Version der Vergütungssysteme die man auch Pay per Install nennt, wird die Installation einer bestimmten Software für den Computer mit einer Provision vergütet. Bei dieser Installation kann es sich zum Beispiel um die Demoversion einer Software handeln oder auch um eine Toolbar.

Pay per SignUp

Bei dem Vergütungsmodell Pay per SignUp erfolgt eine Vergütung an den Affiliate, sofern sich der über ihn gesandte Besucher bei dem Angebot des Partnerprogramm Betreibers anmeldet. Dies kann z.B. ein Newsletter sein, ein Gewinnspiel oder auch nur die Registrierung in einem Forum.

In vielen Fällen gehen die einzelnen Vergütungssysteme, also Click-, Lead- und Sale-Provisionen ineinander über. Affiliate-Systeme die mit der Zeit gehen, bieten Interessenten sehr oft auch Kombinationen aus unterschiedlichen Vergütungsmodellen an, wie zum Beispiel eine Kombination aus Pay per Click und Pay per Sale. Das passiert in der Regel nur aus marketingstrategischen Gründen und mit dem Ziel, innerhalb der weitgespannten und umfassenden Affiliate-Netzwerke mit möglichst vielen der angeschlossenen Vertriebspartner einen möglichst hohen Grad an Aufmerksamkeit innerhalb der Community zu erzielen. Die richtige Wahl des Vergütungssystems und auch die Höhe der jeweiligen Vergütung sind in jedem Fall die mitentscheidenden Faktoren für die Platzierung der einzelnen Produkte auf den Webseiten der Partner.

Kapitel 10: Welche Partnerprogramme kommen für welche Webseiten in Frage?

Affiliates

Wer mit Affiliate-Programmen Geschäfte und damit Geld machen will, der muss sich ganz genau überlegen wer zu wem passt. Das heißt, sie müssen einfach zueinander passen, das Produkt und auch der Partner.

Nicht nur für den Händler, sondern auch für den Partner ist die Werbung ein besonders wichtiger Faktor für den Erfolg. Aus diesem einzigen Grund müssen die Werbung selbst und auch das Umfeld der Werbung vom Thema her perfekt aufeinander abgestimmt werden.

Findet man als Affiliates, also als Betreiber einer Homepage, kein optimal passendes Partnerprogramm mit einer fairen Vergütung, dann sollte man sich schon im eigenen Interesse entweder nach einer anderen Form der Werbung umsehen oder vielleicht sogar das eigene Thema der Homepage aus betriebswirtschaftlicher und rentabler Sicht in Frage stellen. Denn andernfalls sind immer einzig und allein die Affiliates die Leidtragenden, wenn es zu keiner zufriedenstellenden Zusammenarbeit innerhalb eines Partnerprogramms kommt.

Passen Homepage und Partnerprogramm im umgekehrten Fall aber besonders gut zusammen, dann sind Partnerprogramme eine der lukrativsten Formen um für einen Shop oder für ein Produkt die

www.Webmaster-Interview.de

richtige Werbung zu machen. Dazu kommt, dass den Besuchern einen attraktiver Mehrwert zu einer Homepage und deren spezifischen Inhalten geboten wird.

Wer sich auf die Suche nach den besten Partnerprogramme für die eigene Homepage macht, sollte eventuell austesten, was wo besonders gut ankommt und vielleicht versuchen, ganz neue Werbemittel mit einzubinden. So kann man immer wieder die Reaktion der Besucher beobachten und feststellen was ankommt und was nicht. Wer sich noch nicht so gut mit Partnerprogrammen, beziehungsweise mit Affiliate Netzwerken auskennt, der kann einfach mal ausprobieren wie es bei den unterschiedlichen Anbietern gehandhabt wird. Das ist ungefähr so wie beim Kauf von Klamotten, man findet nie auf Anhieb das Richtige, sondern muss erst eine Weile anprobieren bis das Optimale dabei ist.

Bei allen Affiliate Netzwerken gibt es in der Regel meist schon hunderte von Partnerprogrammen, auf die der interessierte Laie nach seiner Anmeldung zugreifen kann. So wird die Frage wer passt zu mir und wer eher nicht, leichter beantwortet.

Bei einigen wenigen Netzwerken oder auch bei einzelnen Partnerprogrammen muss man sich intern bewerben, was heißt, man muss einen Aufnahmefragebogen ausfüllen. Das stellt aber kein großes Problem dar, sondern ist in der Regel mit nur wenigen Mausklicks passiert und man wird in den allermeisten Fällen auch angenommen. Diese internen Bewerbungen funktionieren deshalb so problemlos, weil man bei einer Anmeldung vom Affiliate Netzwerk auch über die eigene Homepage befragt wird. Mit diesen wichtigen Informationen kann man schnell heraus finden, welcher Betreiber von Partnerprogrammen eventuell in Frage kommen könnte. Wenn die Bewerbung angenommen wurde (was in der Regel immer geschieht) und man sich die Werbemittel des neuen Partners ausgesucht hast, dann kann man einen besonderen Code dieser Werbemittel auf die eigene Homepage einbinden und sofort durchstarten um endlich Geld verdienen.

Anhand eines Beispiels kann man diese Geschichte vielleicht ein wenig plausibler und auch einfacher erklären.

Nehmen wir einfach mal an, Frau Meier hat einen kleinen Internetshop für Dekorationsartikel aller Art. Vielleicht verkauft sie dort auch Zubehör zum Handarbeiten wie Wolle und Garne, Strick- und Häkelnadeln. Sie bietet in ihrem Shop aber auch schöne Kissen mit den passenden Bezügen, Kerzenleuchter, Tischdecken und andere schöne Dinge an, mit denen man das Zuhause ein wenig verschönern kann. Sie möchte ihren Laden gerne ein bisschen promoten und die Umsätze steigern und kann das, da sie ja keinen festen Laden hat, nur über das Internet machen. In diesem Fall sind Affiliate- oder Partnerprogramme für Frau Meier das einzig Richtige.

Frau Kunze wiederum hat eine eigene Homepage auf der sie sich mit Gleichgesinnten über das Basteln und Handarbeiten von allerlei hübschen Dingen austauscht. Sie verkauft aber nichts, sondern gibt nur Tipps wie man zum Beispiel Weihnachtskugeln hübsch umhäkeln kann oder wie man aus Tonpapier niedliche Osterhasen bastelt. Wenn Frau Meier jetzt einen Werbepartner für ihr kleines Geschäft sucht, dann wäre Frau Kunze die perfekte Ansprechpartnerin. Frau Kunze würde ein Banner oder eine sonstige Werbung für das Geschäft von Frau Meier auf ihrer Homepage machen und schon sind beide im Geschäft. Jetzt muss Frau Meier, Frau Kunze für diese Werbung eine Provision zahlen.

www.Webmaster-Interview.de

Das kann in der Form geschehen, dass Frau Meier Frau Kunze nach jedem Klick auf ihre Werbung bezahlt oder aber erst wenn ein Kunde bei ihr tatsächlich etwas gekauft hat.

Auf diese Weise profitieren beide Damen von einem Partnerprogramm – Frau Meier bekommt neue Kunden und Frau Kunze verdient sich durch die Provision noch etwas dazu. Wer sich neue Bastelideen im Forum von Frau Kunze holt oder sich dort eventuell sogar selber mit Tricks und Tipps einbringt, der kann sich das notwendige Material bei Frau Meier besorgen. So schließt sich ein Kreis.

Kapitel 11: Nur wer auf Trends und Ereignisse eingeht, ist erfolgreich

Affiliates

Jedes Jahr gibt es immer wieder Ereignisse und Feiertage, in deren Mittelpunkt das Schenken steht. An erste Stelle steht da natürlich Weihnachten, das Fest bei dem die deutschen Einzelhändler die besten Geschäfte machen.

Aber nicht nur Weihnachten steht im Vordergrund wenn es ums schenken geht, auch Ostern werden kleine Geschenke verteilt, zu Geburtstagen, zur Kommunion und Konfirmation, zum Mutter- und zum Valentinstag und zu vielen anderen kleinen und großen persönlichen Festtagen gibt es die Gelegenheit etwas zu verschenken. Aber es müssen nicht mal persönliche oder kirchliche Feiertage sein, auch zu bestimmten öffentlichen Anlässen kann man mit gezielter Werbung ein gutes Geschäft machen. Da wären zum Beispiel das alljährlich wiederkehrende Oktoberfest, Halloween, eine Fußball Europameisterschaft, die Weltmeisterschaft im Skispringen oder auch die Olympischen Spiele. Selbst eine Bundesgartenschau ist ein Erlebnis, auf das es sich für viele einzugehen lohnt. Es gibt Unmengen von Ereignissen und Trends mit denen Geld gemacht werden kann. Es gilt dabei aber immer, den richtigen Zeitpunkt zu erwischen und auf den jeweiligen Trendzug aufzuspringen.

Genauso wie die Einzelhändler auf die unterschiedlichen Feiertage reagieren, stellen sich auch die Partnerprogramme darauf ein. Denn Geschäft ist schließlich Geschäft, ob nun im Internet oder in der Innenstadt.

Bleiben wir mal beim Weihnachtsgeschäft. Lange bevor der erste Schnee fällt und die ersten Plätzchen gebacken werden, heißt es überlegen wie man im Weihnachtsgeschäft verdienen kann.

Die Möglichkeiten an Geschenkideen zum Weihnachtsfest sind unendlich groß. Angefangen bei den Klassikern wie Büchern, CDs, DVDs und Gesellschaftsspielen wie Monopoly oder Mensch-ärgere-Dich-nicht, über Parfüm, Schmuck und Bekleidung bis hin zu Elektroartikeln aller Art wie DVD Spielern, Computerspielen und Wohnaccessoires ist alles denkbar und möglich, auch an die feierliche Dekoration mit Kerzen und Fensterbildern und nicht zuletzt an den Festtagsbraten mit allem was dazu gehört und natürlich an die passenden Getränke muss man denken.

Zur Zielgruppe zu Weihnachten gehören aber nicht nur Privatpersonen, sondern immer auch Firmen, die ihren treuen Kunden vielleicht ein Geschenk in Form eines Präsentkorbs oder auch eine Kiste mit Zigarren oder Wein zukommen lassen wollen.

www.Webmaster-Interview.de

Für Affiliates ist die Vorweihnachtszeit ein besonders lukratives Geschäft in sehr vielen Produktbereichen. Es heißt also rechtzeitig loslegen und passende Partnerprogramme für das Weihnachtsgeschäft einbinden.

Ein anderes schönes Beispiel ist immer der Muttertag, denn an diesem Tag werden laut einer Statistik ähnlich gute Umsätze wie zu Weihnachten erzielt, wenn auch in einem kleineren Zeitrahmen. Der Muttertag ist in Deutschland zwar kein gesetzlicher Feiertag, aber was den Termin (immer der zweite Sonntag im Mai) angeht, so haben vor allem die Wirtschaftsverbände bei diesem Feiertag ihre Hände mit im Spiel. Der zweite Sonntag im Mai wurde von den Floristen und Blumenhändlern als Muttertag festgelegt. Der Grund dafür ist einfach, denn die Branche möchte gerne auch zwischen den gesetzlichen Feiertagen Ostern und Pfingsten noch ein bisschen Umsatz machen.

Affiliates können natürlich auch von diesem Feiertag profitieren, denn die Liste der Geschenke ist unendlich lang und schier unerschöpflich. Die einen möchten der eigenen Mutter oder auch der Ehefrau und Mutter vielleicht ein Wellness- und Beauty Wochenende schenken was sie sich schon so lange wünscht oder auch einen praktischen Gutschein für ihren Lieblings-Online-Shop. Aber auch wenn Mama mal gerne ins Musical gehen möchte, kann ihr der passende Gutschein dazu geschenkt werden. Manche verschenken sogar etwas eher Praktisches für die Küche zum Muttertag, aber es kann auch das immer wieder beliebte Parfüm, schöne Unterwäsche oder vielleicht sogar ein Yoga-Kurs sein.

Zu allen diesen möglichen und unmöglichen Geschenken und Geschenkideen gibt es auch immer die passenden Partnerprogramme. Viele starten zum Muttertag auch mit speziellen Werbemitteln und mit entsprechenden Sonderaktionen. Es muss nicht immer etwas Teures oder Wertvolles sein, über einen schönen Blumenstrauß mit einer persönlichen Grußkarte wird sich jede Mutter oder Großmutter immer wieder sehr freuen.

Den jährlichen Muttertag im Mai mit Affiliate-Programmen zu bewerben ist aber auf jeden Fall immer ein sehr lohnenswertes Thema.

Wer genau wissen will wann was wo stattfindet, der muss nur in den Affiliate Kalender oder in einen Affiliate Jahresplaner gucken und bekommt damit nicht nur einen tollen Überblick wann etwas passiert, sondern sich auch gleich ein paar Anregungen und Tipps holen, wie man spezielle Ereignisse am Besten nutzen kann.

Kapitel 12: Wie kann man Partnerprogramme am besten in die eigene Homepage einbinden?

Affiliates

Es gibt eine Unzahl von Möglichkeiten wie man mit Hilfe von Affiliate-Netzwerken die eigene Werbung so effektiv wie möglich einbindet. Das können zum Beispiel Logos sein, aber auch Werbebanner, Texte oder auch Videos. Entscheidend ist dabei: was macht die potentiellen Kunden so neugierig dass sie auf den Link klicken.

Das Auge ist das Sinnesorgan welches am meisten beeinflusst wird. Wenn wir nicht hören können, dann ist die optische Wahrnehmung umso wichtiger. Jemandem fällt etwas ins Auge – das muss der Wahlspruch sein wenn man mit Partnerprogrammen Geld verdienen will. Ein Eyecatcher ist etwas was sofort die Aufmerksamkeit erregt und wo man auch ein zweites oder sogar ein drittes Mal hinsieht. Dieser Aspekt muss bei den Werbemitteln immer an erster Stelle stehen. Wir kaufen uns schließlich auch eine Zeitung nur weil uns die Schlagzeile oder der Aufmacher ins Auge fällt, was letztendlich in dieser Zeitung steht ist dabei zweitrangig.

Sehr beliebt beim Einbinden der Partnerprogramme auf der eigenen Webseite sind immer noch Banner. Sie erzielen die höchste Aufmerksamkeit und sind deshalb als Werbemittel die Nummer eins. Es gibt unterschiedliche Möglichkeiten mit einem Banner Reklame zu machen.

Eine Bannerwerbung ist erst dann richtig gut, wenn die Zielgruppe auch zu der Seite passt und man den Banner in eine so genannte Sidebar einbaut. Eine Sidebar ist das Randfenster oder auch die seitliche Leiste links oder rechts am Bildrand. Sidebars dienen der Navigation und sind deshalb der perfekte Platz für Banner aller Art. Nachfolgend ein paar Beispiele für die perfekte Platzierung von Bannern.

Affiliate Marketing mit Bannern in der Sidebar

Man sollte aber immer darauf achten, dass die jeweiligen Banner auch top gestaltet sind und damit der schon angesprochene Effekt eines Eyecatchers entsteht. So sollte jedes Banner unbedingt eine ansprechende Aufschrift haben, denn Banner die ohne jeglichen Text sind, wirken immer ein wenig unbeholfen und animieren den Besucher nicht zum Klick. Und wenn es nicht genug Klicks gibt, gibt es in der Folge auch keine Interessenten oder Kunden und erst recht keine guten Umsätze.

Passende Banner für eine Sidebar auf einem Buch oder Literatur-Blog wären nur die Banner, die auf ein ganz allgemeines Ziel verweisen wie zum Beispiel auf einen Buch-Shop. Ganz besondere Banner für spezielle Bücher wie alte Atlanten oder Banner die auf ein Antiquariat hinweisen, haben auf einer Startseite so gar nichts zu suchen, es sei denn man möchte potentielle Interessenten oder mögliche spätere Kunden schon gleich zu Anfang mit Informationen überfluten und sie damit letztendlich nur langweilen. In diesem Fall zählt tatsächlich nur der erste Eindruck und der ist bekanntlich immer noch der Beste.

Affiliate Marketing mit Bannern auf den Unterseiten

Eine der besten Möglichkeiten für Affiliate-Marketing sind die Partnerprogramm Netzwerke und auch die Kampagnen, bei denen man so genannte Deeplinks erstellen kann. Bei einem Deeplink handelt es sich um einen Link der zu verschiedenen Unterseiten führt.

Hat man ein Partnerprogramm für Bücher aller Art gefunden, so kreiert man für möglichst jede Sorte oder jedes Genre der angebotenen Bücher einen eigenen Deeplink. Jetzt muss man nur noch Unterseiten zu diesen verschiedenen Büchern erstellen die im Programm sind. Auf einer ansprechenden Unterseite sollte sich ein flott geschriebener, aber dennoch sachlicher Text befinden, dazu kommen dann die entsprechenden Banner.

Oben rechts kann zum Beispiel ein 250 x 250 Pixel-Banner oder auch ein ähnliches Format seinen Platz finden. Der Text zu diesem Banner steht dann links neben dem Produkt, was in unserem Fall ein Buch ist. Am Ende wird unter dem Text noch einmal ein vielleicht in der Mitte angebrachter 468 x 60 Pixel Banner eingefügt. Beide Banner führen dank des Deeplinks nun direkt auf das beschriebene Buch.

Man sollte in diesem Fall keine Experimente machen, denn sonst kann es sehr leicht passieren dass der Besucher wegklickt bevor er richtig da war. Hätte der Besucher etwas anderes gesucht oder eine andere Vorstellung gehabt, dann wäre er postwendend auf eine andere Unterseite gegangen. Sucht er aber ganz gezielt einen Krimi von Donna Leon, so muss auch ein Kriminalroman auf dem Banner zu sehen sein, alles andere wäre immer nur vertane Zeit.

Affiliate Marketing mit Textlinks in der Sidebar

Wenn man ausschließlich Textlinks haben möchte, dann verhält es sich bei der Navigation in der Sidebar genauso. Auch hier sollte man nach Möglichkeit nur allgemeine Werbelinks benutzen, da spezielle oder ganz besondere Werbelinks nur dazu führen, dass der Besucher zwar drauf klickt, aber auch sehr wahrscheinlich sofort wieder wegklickt. Man kann auch Textlinks sehr effektiv in eine bestehende Navigation oder auch in eine Sidebar als einen Bestandteil des Menüs mit einbauen. Wer einen Blog hat, kann dies auch in der so genannten Blogrolle machen.

Affiliate Marketing mit Textlinks nur auf den Unterseiten

Wer die Unterseiten seiner Homepage nur mit Textlinks füllt, der muss mit eventuell sehr großen Verlusten rechnen, wenn es um die Zahl der Besucher und der Klicks geht. Fehlen nämlich die entsprechenden Werbebanner, dann sollte man unbedingt auf eigenes, passendes Bildmaterial zurück greifen.

Seien wir mal ehrlich, wer liest schon gerne einen vielleicht ellenlangen Text ohne Bilder? Wenn man etwas Bestimmtes kaufen möchte, dann möchte man sicher etwas darüber erfahren, aber man will nicht unbedingt mit irgendwelchen Fachtexten konfrontiert werden, das ist langweilig. Wenn man

www.Webmaster-Interview.de

beim gewählten Partnerprogramm keine passenden und ansprechenden Banner angeboten bekommt, dann kann man diese immer noch selber erstellen oder auch basteln. Diese Bilder könnten dann auch mit den Textlinks verlinkt werden.

Wer aber nun einmal für Textlinks schwärmt und mit netten Bildern nicht so viel anfangen kann, der wird wahrscheinlich auch immer nur mit Textlinks arbeiten und auf alle Grafiken oder ähnliches verzichten. Ist das der Fall, dann sollte der Text der Unterseite aber nach Möglichkeit in drei Absätze gegliedert werden. Und das könnte vielleicht so aussehen:

Bei einem reinen Textlink sollte am Ende des ersten und auch am Ende des zweiten Absatzes ein kleiner Hinweis stehen, am besten in Klammern wie etwa: (Die neuen Bestseller der Buchmesse sind jetzt bei uns eingetroffen). Um das Ganze auch noch ein bisschen hervor zu heben, sollte der Link unterstrichen sein. Auch für den dritten und letzten Absatz sollte ebenso einen Link gesetzt werden, der kann eventuell auch zentriert sein. Dieser Link wird ebenfalls unterstrichen und auch in Klammern gesetzt. Um die Aufmerksamkeit zu erhöhen können es in diesem Fall auch mal spitze Klammern sein: >> Die neuen Kinderbücher sind da! <<. Mit diesen kleinen Tricks und Hilfsmitteln hat man eine sehr gute Chance, Besucher über das jeweilige Partnerprogramm auch zu einem Kauf zu animieren. Und das ist schließlich der Sinn der Sache!

Affiliate Marketing mit beiden Werbemitteln: Textlinks und Bannern

Viele arbeiten am liebsten mit Bannern und mit zusätzlichen Textlinks, ganz nach dem Motto: Doppelt genäht hält immer besser. Diese Variante funktioniert aber meistens nur auf der Unterseite. Hierbei gibt es aber noch einen guten und effektiven zusätzlichen Trick: Oberhalb des Banners kann man noch einen zusätzlichen Textlink zum Beispiel in spitzen Klammern platzieren. Dieser Banner dient dann so zu sagen als der berühmte Eyecatcher, also als Hingucker oder Blickfang und soll den Blick des Besuchers in die richtige Richtung lenken. Auf diese Weise wird ihm auch der Textlink ins Auge fallen und er wird das Banner mit einer sehr hohen Wahrscheinlichkeit anklicken und das angestrebte Ziel wurde erreicht!

Kapitel 13: Kann man Affiliate-Netzwerke auch ohne eigene Homepage nutzen?

Affiliates

Viele möchten vielleicht gerne die Möglichkeit nutzen im Internet durch Affiliate- oder Partnerprogramme ein bisschen Geld zu verdienen. Und genauso viele Menschen sind der Ansicht, dass das nur funktioniert wenn man eine eigene Homepage besitzt. Jetzt hat aber nicht jeder eine eigene Homepage. Einige haben vielleicht keine Lust eine eigene Seite zu gestalten, andere haben einfach keine Zeit dazu und wieder andere haben keine Ahnung davon wie man eine eigene Seite ins Internet bringen soll, aber alle möchten die Vielseitigkeit des Internets nutzen um Kohle zu machen. Da stellt sich natürlich die Frage: Kann man auch ohne eine eigene Homepage im Internet Geld verdienen? Die Antwort lautet: Ja, man kann!

www.Webmaster-Interview.de

Auch ohne eine schicke, eigene Homepage kann man im Internet Geld verdienen. Anstelle einer Website oder Homepage kann jede Privatperson, aber auch jedes Unternehmen, jedes Geschäft und auch jede Firma zum Beispiel mit einer mehrzeiligen Werbeanzeige im Internet für sich Reklame machen, präsent sein und auch noch Geld verdienen. Und das geht über die Betreiber von Suchmaschinen.

Jeder Betreiber einer Suchmaschine im Internet bietet diesen besonderen Service an. Marktführer für diese Form der Partnerprogramme ist die Suchmaschine von Google. Das dazugehörige Programm lautet Google AdWords. **(Wie Google AdWords genau funktioniert könnt Ihr übrigens in Kapitel 8 nachlesen!)** Natürlich bieten auch noch andere Suchmaschinenbetreiber wie beispielsweise Yahoo oder auch MSN diesen Service für Leute ohne eine eigene Homepage an.

Diese mehrzeilige Google AdWords Anzeigen, nennen wir sie einfach mal eine kleine Ersatzhomepage, wird in der Regel über oder neben den jeweiligen Suchergebnisseiten der einzelnen Suchmaschinenbetreiber eingeblendet. Jetzt kommt natürlich auch die Frage ob dieser Service etwas kostet. Sicher kostet das etwas, denn was ist schon umsonst? Die Kosten für diese spezielle Internetwerbung richten sich immer nach den Suchbegriffen die man ausgewählt hat. Wer sich jetzt vielleicht denkt: Wow, das wäre ja optimal für mich, der sollte sich gründlich informieren bevor er auf dieser Schiene fahren will, denn es gibt einige Tricks und Fallstricke bei dieser Form der Werbung, denn als blutiger Anfänger wird man am Anfang nicht sofort selbst das große Geld verdienen, sondern nur der Suchmaschinenbetreiber wird absahnen, wie etwa Google, es sei denn man ist entsprechend vorbereitet. Eine kostenlose Einführung in die Materie mit allem was man zu diesem Thema wissen muss, bietet Google AdWords übrigens selbst an.

Eine andere Möglichkeit sich mit dem Thema „Wie kann ich im Internet ohne eigene Homepage Geld verdienen?“ ist das eBook von Wade Winger zu lesen. Der Amerikaner hat, wenn man ihm glauben darf, seit dem Jahr 2007 jeden Monat rund 9.000,- Dollar verdient und das ganz ohne eigene Homepage, einzig und allein nur durch Suchmaschinenmarketing. Er hat natürlich am Anfang auch Lehrgeld bezahlt und sehr wahrscheinlich einige tausend Dollar buchstäblich in den Sand gesetzt, aber letztendlich hat er dazu gelernt und weiß mittlerweile worauf es ankommt.

Wenn man wie Mister Winger aber das nötige Grundwissen hat, dann kann man richtig Geld verdienen. Man muss eigentlich nur mit Hilfe eines werbewirksamen Vierzeilers kauffreudige Kunden dazu bringen auf die eigene Werbeanzeige zu klicken. Hat der Internetsurfer diese Werbeanzeige oder Ersatzhomepage angeklickt, dann wird er automatisch zu einem Internethändler oder Internetshop weitergeleitet. Wenn dieser Kunde dann auch noch etwas kauft oder sich vielleicht auch nur für einen Service des Internethändlers registrieren lässt, dann verdient man eine Provision nur durch Vermittlung.

Manche Suchmaschinenbetreiber wie etwa Google bieten zusätzlich die Option, den Werbevierzeiler nicht nur auf den Seiten mit Suchergebnissen einzublenden, sondern auch auf den Seiten von anderen Betreibern. Google bezahlt jedem der Webmaster eine Provision für jeden Klick, wenn ein Internetuser auf dessen Webseiten auch auf eine der AdWords Anzeigen geklickt hat. Diese Form der Internetwerbung ist eine Verknüpfung von Google AdWords und Google AdSense.

www.Webmaster-Interview.de

Dieses Zusammenspiel von Google AdWords und Google AdSense ist in erster Linie natürlich für Google ein prima Geschäft, aber in zweiter Linie rentiert sich das auch für den AdSense Webmaster, denn der verdient an den Klicks auf seinen Webseiten mit.

Für den AdWords Kunden ist es aber auch ein gutes Geschäft und zwar immer wenn ein Internetsurfer, der mit einem Klick auf die Website des AdWords Kunden weitergeleitet wird, dort auch etwas kauft und dabei auch noch seine Daten hinterlässt.

Kapitel 14: Kann eigentlich jeder ein Partnerprogramm starten?

Merchant

Das Internet wird jeden Tag ein bisschen größer, es gibt immer mehr Webseiten und deshalb wird es für Internetbenutzer auch immer schwerer, sich im Dschungel des Weltweiten Netzes zu Recht zu finden. Wenn man einen Onlineshop erstellt hat und diese schöne neue Seite endlich im Internet auch für jeden und alle zugänglich ist, dann muss man sich nur noch auf Kunden warten. Dazu muss der eigene Onlineshop aber auch erst einmal gefunden und schließlich auch besucht werden, denn sonst wird es nichts mit dem Geldverdienen.

Nun kann es vielleicht sein, dass man mit dem Onlineshop zwar Geld verdienen will, aber nicht unbedingt auf den Verdienst angewiesen ist oder es generell nicht so eilig hat. (so etwas gibt es tatsächlich!) Alle die so denken, können natürlich warten bis die Homepage irgendwann mal in den Suchmaschinen auftauchen wird. Und mit der Zeit werden dann vielleicht auch schon ein paar Besucher kommen.

Wer aber ernsthaft daran denkt mit dem eigenen Geschäft Geld zu verdienen oder vielleicht auf ein paar extra Euros angewiesen ist, der sollte so schnell wie möglich nach einem Partnerprogramm Ausschau halten.

Warum ein Partnerprogramm werden sich jetzt einige fragen? Diese Frage kann man schnell beantworten: Um über eine Suchmaschine Besucher zu bekommen, muss man mindestens in den TOP 10 stehen. Das heißt unter den ersten 10 Treffern, die für ein bestimmtes Keyword auf der ersten Seite angezeigt werden. Leider hört sich das wesentlich einfacher an als es in Wirklichkeit ist. Genau genommen benötigt es einiges an Wissen über Suchalgorithmen, sowie eine größere Menge Geld für den Linkaufbau, um relativ „schnell“ Ergebnisse zu sehen. Da aber die meisten Menschen, die etwas Bestimmtes finden möchten über die verschiedenen Suchmaschinen kommen, kann es ergo auch ein paar Monate dauern, bis sich einer oder auch mehrere Besucher auf die eigene, neue Homepage verirren. Da die meisten Shop Betreiber sich im Bereich der Suchmaschinen-Optimierung nur schlecht bis gar nicht auskennen, muss in der Regel eine SEO Agentur dafür beauftragt werden. Alleine die Kosten in den ersten Monaten für eine gute und seriöse SEO Agentur übersteigen in der Regel schon die Setup Gebühr für ein Partnerprogramm in einem großen Affiliate Netzwerk.

Wer etwas über den Weg der eigenen Homepage verkaufen möchte, zum Beispiel mit Hilfe eines Onlineshops, der benötigt auch wieder viele Besucher die bei ihm kaufen. Statistisch gesehen kaufen

www.Webmaster-Interview.de

aber von 100 Besuchern gerade mal magere zwei Leute etwas in einem Onlineshop. Das wiederum verlängert die Zeit wieder um ein paar Monate, bis die Zahl der Besucher bei einer vernünftigen Zahl angekommen ist. In der heutigen Zeit sprechen Branchenexperten sogar von einer Anlaufzeit die in einem Zeitrahmen von einem bis zu drei Jahren liegt, bis ein Geschäft im Internet wirklich läuft.

Wer Erfolg haben möchte, der benötigt in jedem Fall eine gute Promotion oder Werbung. Wer jetzt denkt, Klasse, dann mache ich es wie der Handwerksmeister von nebenan und klebe mir einen flotten Aufkleber auf mein eigenes Auto auf dem meine Domain zu sehen ist und mache so andere auf mich aufmerksam, der sollte es gleich wieder vergessen. Das bringt es nicht, auch wenn es noch so nett aussieht und auch fantasievoll gestaltet wurde. In wirklich nur ganz seltenen Fällen merken sich andere Leute eine URL zu einer Homepage.

Kleine Werbegeschenke sind auch eine tolle Idee und haben vielleicht auch den Vorteil, dass man sie zu Hause auf den Schreibtisch stellen oder an die Wand hängen kann, aber kaum einer wird auf den Gedanken kommen, auf Grund eines Kalenders oder eines Kugelschreibers den er mal geschenkt gekriegt hat, eine bestimmte URL im Internet aufzurufen.

Eine weitere Möglichkeit sind so genannte SEO Agenturen, die eine Homepage im Internet bekannt machen. Diese Agenturen optimieren Webseiten für Suchmaschinen, damit Besucher sie auch besser finden, aber diese Alternative kostet Geld und zwar nicht zu knapp. Dazu kommt, dass bei einer falschen Optimierung es im Ernstfall sogar zu einem Ausschluss bei den Suchmaschinenbetreibern kommen kann.

Die Lösung kann also nur heißen: Eine eigenes Partnerprogramm zu starten und so Geld zu verdienen.

Um ein eigenes Partnerprogramm zu starten, sollte man sich im Vorfeld genau überlegen welche Art von Programm für die eigene Internetseite eingesetzt werden soll. Bei allen Onlineshops bieten sich zum Beispiel die Pay per Sale Varianten an. In diesem Fall wird immer nur bei einem direkten Verkauf eine Provision bezahlt. Alle Suchmaschinen und auch Webkataloge könnten beispielsweise Pay per Lead anbieten. Ganz normale Internetseiten auf denen es nur Informationen gibt, könnten Pay per Klick anbieten. Bei Pay per Klick wird bei jedem Klick auf einen Werbebanner ein fester Betrag ausgezahlt. **(Wie sich die Systeme im Einzelnen unterscheiden, könnt Ihr im Kapitel 9 erfahren!)** Wer erfolgreich Kunden über diese Partnerlinks bekommen will, muss seine Banner sehr ansprechend und effektiv gestalten und ihnen hin und wieder mal einen neuen Anstrich verpassen.

Um ein eigenes Partnerprogramm zu starten, braucht man noch die richtige Software, denn damit können alle Provisionen und Auszahlungen bequem verwaltet werden. Natürlich kann man sich auch hinsetzen und eine eigene Software programmieren. Aber wer das nicht kann oder einfach keine Lust dazu hat, der kann auf gute Software zu diesem Thema zurückgreifen. Fertige Partnerprogrammsoftware findet man auf den entsprechenden Internetseiten, bei Amazon oder auch im Fachhandel.

Wer die Kosten nicht scheut sollte sich bei einem großen Affiliate Netzwerk anmelden und seine Produkte oder Dienstleistungen darüber anbieten. Der große Vorteil hierbei ist, dass dies ohne große Vorkenntnisse in dem Bereich des Affiliat Marketing möglich ist. Desweiteren verfügen die Anbieter

www.Webmaster-Interview.de

der Affiliat Netzwerke über die Erfahrung und Technik, um euch optimal bei der Eröffnung und Betreuung eines Partnerprogramms zu begleiten. Im Gegensatz zu einem eigenen Partnerprogramm sind in der Regel auch sofort einige Tausend Affiliats die euer Angebot wahrnehmen. Dadurch werdet ihr deutlich schneller eure ersten Sales oder Leads generieren, als wenn ihr ein eigenes Partnerprogramm eröffnet und erst Werbung dafür machen müsst, damit Affiliats überhaupt aufmerksam auf euch werden.

Kapitel 15: Für welche Branchen gibt es Partnerprogramme?

Merchant

Es gibt sage und schreibe einige tausend verschiedene Partnerprogramme. Da sollte man doch meinen, es ist für jeden das Richtige dabei. Dem ist aber nicht so, es gibt noch immer Branchen die mit Partnerprogrammen nicht so viel am Hut haben. Die Immobilienbranche gehört zum Beispiel dazu. Obwohl gerade im Internet sehr viele Immobilien angeboten, gekauft und verkauft werden, ist diese Branche was Affiliate Programme angeht, etwas unterbesetzt. Das gilt übrigens auch für die IT-Branche. Seltsamerweise gehören auch Möbelhäuser nicht zu denen die gerne mit Partnerprogrammen arbeiten.

Es gibt hingegen Branchen die können von Partnerprogrammen gar nicht genug bekommen. Die Kreditbranche gehört dazu, Handys und jede Art von Unterhaltungselektronik, aber auch die Erotikbranche boomt, was Partnerprogramme angeht.

Woran kann es liegen, dass einige Branchen auf Partnerprogramme schwören und andere nicht? Das mag vielleicht auch etwas mit Vertrauen zu tun haben. Wie jede Partnerschaft basieren auch Affiliate Programme auf einem Vertrauensverhältnis zwischen den jeweiligen Partnern, ohne Vertrauen geht auch in dieser Branche so gut wie nichts.

Neben einem gewissen Vertrauen ist für viele auch die unbedingte Zuverlässigkeit ein wichtiges Kriterium. Es ist nicht besonders reizvoll und auch wenig vertrauenserweckend, wenn ein Partnerprogramm schon nach relativ kurzer Zeit wieder gestoppt wird oder pausieren muss. Das ist immer besonders dann der Fall, wenn Affiliate Partner sich sehr viel Mühe gegeben haben, wenn es um den Einbau von Werbemitteln ging. Wenn aber ein Programm bereits seit mehreren Jahren ohne Unterbrechung und zuverlässig besteht, dann schafft dies ein gutes und sicheres Vertrauensverhältnis.

Kapital 16: Auf was muss man achten bei der Erstellung eines Partnerprogrammes?

Merchant

Einer der großen Vorteile des Affiliate Marketings ist es, dass sehr viele Partner sehr viele innovative Ideen und Vorstellungen für eine erfolgreiche Bewerbung haben, auf die einzelne Marketingmitarbeiter nicht sofort kommen. Dieser wichtige Vorteil sollte nicht dadurch eingeschränkt werden, dass umfangreiche und auch komplizierte Verbote erstellt werden. Das gilt im Besonderen für das Verändern von Werbemitteln, Eigenbestellungen, Bonussystemen oder den ganzen Inhalt der unterschiedlichen Websites. In vielen Fällen sind diese Bedingungen zu sehr verallgemeinert, obwohl der Händler sich im Grunde etwas ganz Konkretes wünscht.

Ein schönes Beispiel hierfür ist es, wenn ein Reisebüro schreibt: „Bitte keine Website mit politischen Inhalten“. Er meint damit aber eventuell dass er keinen Ärger bekommen möchte, wenn bei ihm vielleicht eine Meinung über ein bestimmtes politisches System auftaucht und er damit wiederum mit einer bestimmten politischen Partei in Verbindung gebracht werden möchte.

Der Partner hat nun aber beispielsweise eine Informationsseite auf seiner Homepage über ein Land, was für Touristen nur im beschränkten Maße zugänglich ist, weil die politischen Verhältnisse es vielleicht nicht anders zulassen. Er bietet aber gleichzeitig eine völlig neutrale Informationsseite über die politischen Verhältnisse im dem jeweiligen Land an. Das Banner für eine Reise in dieses betreffende Land dürfte er in diesem Fall also nicht einsetzen. Es gibt in diesem Zusammenhang noch sehr viele andere Beispiele, vorausgesetzt man nimmt die Bedingungen immer wörtlich.

Es wäre also entschieden besser, die Allgemeinen Geschäftsbedingungen sehr präzise und vor allem auch eindeutig zu verfassen, um potentielle Partner nicht gleich wieder zu verschrecken.

Viele Branchen sind aber auch der Ansicht, Partnerprogramme lohnen sich aus wirtschaftlicher und finanzieller Sicht nicht besonders, sprich die Provisionen sind nicht angemessen. Dabei sollte man folgendes überdenken: Eine hohe Vergütung ist nicht gleichbedeutend mit hohen Umsätzen.

Das Interesse der Besucher und Benutzer muss aber immer so hoch sein, dass die Klickrate und in der Folge auch die Verkäufe gut sind. Die Güte hängt von der jeweiligen Branche ab. In der Regel sollten die Umsetzungsraten schon bei mindestens 1% oder sogar darüber liegen. Es sollten außerdem Voraussetzungen vorhanden sein, dass der Partner immer in der Lage sein sollte diese Werte mit seinen eigenen Ideen zu verbessern, zum Beispiel durch das Erstellen von ganz eigenen Werbemitteln.

Kapitel 17: Was ist mit schwarzen Schafen?

Merchant

Wie in jeder Branche gibt es auch was Affiliate Netzwerke und Partnerprogramme angeht, die so genannten schwarzen Schafe. Es gibt also unseriöse Partner oder Partner die es vielleicht mit dem Jugendschutz nicht so genau nehmen. Dieses ist nur einer von vielen Gründen, warum Partnerprogramme in der letzten Zeit immer wieder ins Gerede gekommen sind und das leider nicht mit einem positiven Hintergrund.

In diesem Zusammenhang kommt es immer wieder zu seltsamen Geschichten. So taucht zum Beispiel auf einer Seite mit Hardcore-Pornografie, die zwar auf Deutschland ausgerichtet ist, aber keine der gesetzlich vorgeschriebenen Jugendschutz-Maßnahmen enthält, eine Werbung für eine bekannte und sehr seriöse Bank auf. Oben kann man den eindeutigen und unmissverständlichen Teaser für den Pornofilm sehen und direkt darunter erscheint die Werbung der Bank für eine sichere Geldanlage.

Bei anderen Angeboten befindet man sich in einer doch sehr zwielichtigen Grauzone, wo zum Beispiel ein Service angeboten wird, bei dem es offenbar kein Problem ist umfassende Link-Kataloge zu eindeutig illegalen Downloadquellen von Filmen-, Musik- oder Software-Raubkopien zu bekommen.

In vielen dieser Fälle besteht der Verdacht, es könnte Geld an die Betreiber der rechtswidrigen Seiten geflossen sein. Zwar über viele Umwege, aber doch ohne das Wissen und auch gegen den Willen der beworbenen Firmen.

Einige Branchen und große Firmen nennen diese Art von „Werbung“ schlicht Betrug innerhalb eines Affiliate Partnerprogrammes, dies auch völlig zu Recht.

Internetkriminalität ist wie jeder weiß, sehr schwer nachweisbar. Es gibt in der Regel keinerlei Beweise oder eine andere Handhabe. Was soll man also machen um sich zu schützen? Und gibt es überhaupt einen Schutz? Es wird wahrscheinlich immer wieder solche Fälle geben, aber es gibt einige Dinge die man beachten sollte, wenn man erfolgreich ein Partnerprogramm betreiben möchte.

Kapitel 18: Wo die Gefahren lauern

Merchant

Vertrauen ist gut, Kontrolle ist besser, heißt es so schön. Da ist viel Wahres dran. Im Falle von Partnerprogramme muss das heißen: Man sollte die Kontrollen auf die so genannte Banner- und Layer-Ad-Netzwerkbetreiber konzentrieren, die die eigenen Banner und auch die Flash-Layer in einer meist sehr hohen Anzahl über zahlreiche Webseiten weiterverteilen und einblenden, denn hier liegt der berühmte Hase im Pfeffer. Die Betreiber von Netzwerken melden sich beim Affiliate-Programm mit nur einem einzigen Account an und verteilen die Programm-Banner ganz nach Lust und Laune in ihrem eigenen Webseiten-Netz weiter und dies bedeutet immer einen totalen Kontrollverlust.

www.Webmaster-Interview.de

Ebenfalls eine große Gefahr stellt das sogenannte „Cookie-Dropping“ oder auch „Cookie-Spreading“ da. Das sind die Affiliates, die Werbemittel sozusagen "unsichtbar" für den eigentlichen Nutzer aufrufen lassen, um dann ein Cookie auf dem Rechner des jeweiligen Nutzers zu hinterlassen. Dabei entsteht allerdings keine gezielte Nutzeraktion. Dieser unsichtbare Werbeeinsatz über zum Beispiel sittenwidrige und nicht jugendfreie Seiten birgt nicht nur Nachteile für den Nutzer mit sich, er zerstört auch nachhaltig das Vertrauen zu wirklich seriösen Affiliate-Partnern und dies ist das Schlimmste was passieren kann. Denn ist das Vertrauen einmal weg, dann kommt es so schnell auch nicht wieder.

Nicht jeder Webmaster ist ehrlich und von Grund auf seriös, es gibt (leider) eine Menge Webmaster mit sehr viel krimineller Energie. Das Fatale daran ist, man kann sie kaum von den anderen unterscheiden oder im Vorfeld erkennen. So verläuft zum Beispiel die Anmeldung eines solchen "Webmaster" zum eigenen Affiliate-Programm völlig unscheinbar und unauffällig. Man bekommt eine Website mit netten und völlig harmlosen Inhalten zu sehen und man akzeptiert erfreut den neuen Partner. Der aber ist weder freundlich noch harmlos und erst recht nicht aufrichtig, denn er missbraucht die Links die man ihm im guten Glauben zur Verfügung gestellt hat und verteilt ganz gezielt diese Links über viele illegale Webseiten von denen man natürlich keine Ahnung hat und die man auch zuvor nie gesehen hat.

Wer jetzt vielleicht denkt, das betrifft nur gut florierende Seiten mit sehr vielen Besuchern und einer Menge Updates, der irrt sich gewaltig, denn auch eine Webseite mit einer vergleichsweise geringen Update-Aktivität kann Probleme machen. Sicher geht von diesen Seiten keine sonderlich große Betrugsgefahr aus, aber es besteht sogar hier die Gefahr, dass zum Beispiel schon veraltete Werbemittel, beispielsweise mit uralten Testsiegeln oder nicht mehr aktuellen Preisangaben, entweder zu spät oder erst gar nicht ausgetauscht werden. Das ist natürlich ein gefundenes Fressen für die nie schlafende Konkurrenz. Im schlimmsten Fall hat das eine unter Umständen sehr kostspielige Abmahnung zur Folge.

Kapitel 19: So schützt man sich vor schwarzen Schafen

Merchant

Man kann Betrügern schon von vorne herein den Wind aus den Segeln nehmen, in dem man zum Beispiel in den Teilnahmebedingungen des genutzten Affiliate-Netzwerkes ganz genau und präzise beschreibt, welche Affiliates zugelassen werden und welche nicht. Das könnte dann so aussehen: "Die Affiliate-Partnerseiten dürfen zu keiner Zeit weder rechts- oder sittenwidrige Inhalte enthalten, noch auf Webseiten mit rechts- oder sittenwidrigen Inhalten erscheinen oder mittels eines Hyperlink darauf verweisen."

Im realen Leben heißt das, die Formulierungen müssen auf jeden Fall so präzise wie möglich sein, damit kein Hintertürchen zum durchschlüpfen offen bleibt. Sehr wichtig ist es auch, den Einsatz der Cookies ganz eindeutig festzulegen und dass somit die Verteilung der Cookies durch unsichtbare Werbemittel ausgeschlossen wird.

www.Webmaster-Interview.de

Einer der Nachteile bei einigen Affiliate Netzwerken ist die Möglichkeit, dass die Anmeldungen von Affiliates ganz automatisch akzeptiert werden. Damit wird allen die es nicht so ehrlich meinen, im wahrsten Sinne des Wortes Tür und Tor geöffnet. Sie können nämlich dann völlig unkontrolliert auf Banner und Tracklinks zugreifen und sich hemmungslos bedienen. Kommt es zu dieser Art von Missbrauch, zahlt man unter Umständen Lehrgeld in Form von Provisionen und dies ist mehr als nur ärgerlich.

In vielen Fällen kann es schon helfen, sich die bereits vorhandenen Partnerschaften in den genutzten Affiliate-Netzwerken genauer anzusehen. Besonders kritisch sollte man auf vielleicht sehr auffällige Besonderheiten achten: Dazu gehören unter anderem eine ungewöhnlich hohe Sales-Steigerung, sowie Webseiten-Namen die man kaum lesen, geschweige denn aussprechen kann und auch ein etwas wirrer oder auch unklarer Webcontent kann potentielle Gefahren in sich bergen. Man sollte daher in diesen Fällen immer persönlich Kontakt aufnehmen und das abklären und auch nicht lockerlassen und sich zum Beispiel den genauen Vertriebsweg erklären lassen, wenn vielleicht dort kein Banner zu sehen ist, dafür aber die Verkaufszahlen ständig steil nach oben gehen.

Was für bereits bestehende Partnerschaften gilt, das gilt erst recht für Neuanmeldungen. In diesem Fall sollte man sich wirklich die Zeit lassen und einen gründlichen Website-Check machen. Dazu gehört dass das Impressum (praktisch die Visitenkarte) aufmerksam gelesen wird. Auch den Content sollte man sich immer genau durchlesen. Was das Impressum angeht, gibt es einige Dinge bei denen man immer stutzig werden sollte. Das sind zum Beispiel sehr auffällige Adressen von Prachtstraßen, wie etwa die Mönckebergstraße in Hamburg, die Zeil in Frankfurt oder die Königsallee in Düsseldorf. In vielen Fällen verbergen sich dahinter so genannte "Virtual Offices", also kurzfristige Büroadressen oder auch Briefkastenfirmen. Wenn das der Fall ist, dann lohnt es sich diese Adressen einmal zu überprüfen und Kontakt aufzunehmen. Man sollte immer die Hintergründe prüfen und auf diese Weise auf Nummer sicher gehen. Ein schöner Schein ist nicht immer alles.

Auch wenn bei einer angegebenen Telefonnummer nur das Wörtchen "beantragt" steht, sollte man auf jeden Fall vorsichtig sein, denn normale und ehrliche Partner haben kein Problem damit ihre richtige Telefonnummer anzugeben.

Ein guter Weg Betrügern auf die Schliche zu kommen ist es, die Affiliate-Statistiken von Zeit zu Zeit zu überprüfen. Es reicht schon stichprobenartig die einzelnen Affiliate-Webseiten aufzurufen und mal nach dem Rechten zu sehen.

Wichtig sind auch immer persönliche Kontakte zu den eigenen Top- und Super-Affiliates. Nur durch einen persönlichen Kontakt kann man das nötige Vertrauen schaffen und bekommt zudem auch noch eventuell sehr nützliches und auch notwendiges Insiderwissen. Nur auf diese Weise kann man sicher sein, Betrugsversuche rechtzeitig schon im Vorfeld zu erkennen und ihnen entgegenzuwirken.

Wenn es aber doch passiert ist und ein Missbrauch des Affiliate-Programms sicher feststeht, dann sollte man auf gar keinen Fall zögern, sondern immer sehr konsequent durchgreifen und auch handeln. Auf einen solchen "Partner" kann man verzichten und man sollte ihm fristlos kündigen und außerdem alle Provisionen die eventuell noch ausstehen, sofort auf Eis legen und die bereits gezahlten Provisionen zurückfordern. Wenn es hart auf hart kommt, dann sollte man sich auf jeden Fall von einem Rechtsanwalt unterstützen lassen.

www.Webmaster-Interview.de

Es kommt auch hin und wieder vor, dass ein solcher Fall auch bei der Presse auf Interesse stößt. Wenn das so ist, dann bringt es nichts hier zurückhaltend zu sein. Erfahrungsgemäß ist es besser, eher offensiv vorzugehen und auch die eigenen Fehler zuzugeben, die eventuell bei der Überwachung oder auch bei der Kontrolle entstanden sind. Nicht vergessen sollte man in diesem Zusammenhang die geplanten oder auch schon ergriffenen Gegenmaßnahmen. Diese Maßnahmen schaffen das nötige Vertrauen für die Zukunft.

Trotz aller Vorsichtsmaßnahmen und trotz aller Tests und Prüfungen sollte man eines nicht machen, und zwar grundsätzlich Alle und Jeden über einen Kamm zu scheren. Ein gesundes Misstrauen ist auch im täglichen Leben immer angebracht, aber man sollte dabei nie vergessen dass es mehr seriöse als unseriöse Partner im Affiliate Netzwerk gibt.

Es bringt im Endeffekt nichts nur zu pauschalisieren und die Webseiten bestimmter Bereiche auch zu diskriminieren. Damit schadet man sich mit Sicherheit mehr als der eine oder andere Verstoß gegen ein Affiliate-Programm und dies verdirbt dazu noch den Spaß an der ganzen Geschichte.

Kapitel 20: Professionelle Affiliate Marketing Agenturen

Merchant

Jeder der sich für Partnerprogramme interessiert und auf diese Weise gerne ein bisschen Geld verdienen will, aber keine Zeit oder keine Lust hat selbst aktiv zu werden, der kann eine Agentur damit beauftragen, das Partnerprogramm in Gang zu bringen und auch zu betreuen. Das ist natürlich der einfachste Weg, aber leider nicht der Günstigste.

Das Marketing durch Affiliate funktioniert nur gut, wenn man sich auch ständig darum kümmert und es sorgfältig pflegt. Dies setzt neben einem hohen Aufwand an Zeit auch immer gute bis sehr gute Kenntnisse des Internet-Markts voraus.

Ein fast sicherer Weg zum Erfolg ist zum Beispiel ein genaues Tracking und auch ein sorgfältiges Reporting sowie ein ständiger Kontakt zu allen bestehenden Affiliates, denn nur dann verspricht eine Kampagne erfolgreich zu werden. Eine professionelle Agentur kümmert sich unter anderem auch um die Vorauswahl der eventuell geeigneten Partner, die Installation der jeweiligen Programme auf allen geeigneten Netzwerken wie beispielsweise Adbutler, Affilinet und ZanoX und übernimmt auch die Verantwortung im Hinblick auf eine perfekte Darstellung.

Jeder mögliche, interessierte Partner wird sozusagen auf Herz und Nieren geprüft, bevor er zu einem Programm zugelassen wird. Zudem überwachen die Mitarbeiter der Agenturen ständig die erreichten Ziele der Partner und passen auch die Provisionen in Absprache mit ihren Kunden an. So wird eine ständige Steigerung der Attraktivität des einzelnen Partnerprogramms und damit auch die besten Affiliates für den Kunden und eine maximale Gewinnausschüttung erreicht.

Das alles ist natürlich sehr praktisch und macht wenig oder gar keine Arbeit, aber vielleicht auch keinen Spaß. Wer jedoch eine professionelle Agentur engagiert, der sollte immer genau die

www.Webmaster-Interview.de

unterschiedlichen Tarife miteinander vergleichen und nicht gleich die Erstbeste nehmen, denn auch hier lohnt es sich wie bei allen Dingen im täglichen Leben: wer sich informiert der spart auch Geld.

Noch ein paar Worte zum Schluss...

Begonnen hat alles einmal mit einem simplen Gespräch was der Amazon Gründer Jeff Bezos mit einer jungen Frau führte die sich gerade hatte scheiden lassen. Sie hatte eine Homepage zu diesem Thema erstellt und fragte Bezos, ob sie nicht dort auf Provisionsbasis, Bücher zum Thema Scheidung aus dem Sortiment von Amazon anbieten könnte. Das war die Geburtsstunde der Affiliate Netzwerke und der Partnerprogramme, denn Bezos griff diesen Gedanken auf und setzte ihn in die Tat um. Heute ist Amazon auf einer halben Millionen Partner Webseiten zu finden und hat damit seinen Bekanntheitsgrad und auch den Erfolg enorm gesteigert.

Affiliate Marketing ist wenn man es genau nimmt, keine so revolutionäre Idee, sondern vielmehr eine Art von Rückbesinnung auf die alt bewährte Vertriebsform des klassischen Offline-Business.

Die Funktionen, die eigentlich der Einzelhändler oder auch das Spezialgeschäft in der Fußgängerpassage in jeder Stadt ausführen, übernehmen in dieser Form die Affiliate Webseiten in einer ganz ähnlichen Form im weltweiten Internet. Das Ziel ist immer das Gleiche: Produkte und Dienstleistungen sollen näher an den Mann, sprich zum Kunden gebracht werden. Der entscheidende Unterschied zum Geschäft um die Ecke aber ist, dass die Kunden besser und auch wesentlich schneller erreichbar sind und dass sie zeitnah an die besonderen Interessen und Bedürfnisse von ganz bestimmten Zielgruppen angepasst werden können.

Zusammengefasst könnte man sagen: Affiliate Marketing ist eine neue Form des bekannten kooperativen Vertriebs im Internet.



www.Webmaster-Interview.de