

Affiliate Marketing Checkliste

Ziele definieren

- Was wollen Sie erreichen? Qualität oder Quantität?
- Was möchten Sie über Ihr Programm vermarkten? Ihr Logo, ein bestimmtes Produkt oder mehrere Produkte?
- Wie soll das Partnerprogramm Sie hierbei unterstützen? Einbinden von Werbemitteln auf den Webseiten, Produktvergleich oder empfehlen der Produkte in einem Newsletter?
- Mit welchen Werbemitteln wollen Sie Ihre Partner unterstützen? Banner, Textlinks, CSV-Dateien oder Coupons
- Welche Zielgruppen wollen Sie ansprechen?
- Welches Budget haben Sie zur Verfügung?
- Ist genug Kapazität vorhanden um das Programm zu betreuen oder wollen Sie eine Agentur beauftragen?
- Soll das Programm frei zugänglich sein oder nur für bestimmte Websites?
- Welche Kriterien setzen Sie für die Aufnahme der Partner? Optik, Inhalte der Website, vorhandenes Impressum....
- Welche Art der Vergütung wählen Sie für Ihre Affiliates?
- Was und wie soll vergütet werden? Bestellungen online, per E-Mail oder Registrierungen?
- Wie und in welchem Rhythmus wollen Sie den Erfolg kommunizieren? Durch Statistiken oder Report-Newsletter?

Konkurrenz-Analyse

- welche Konzepte sind dort vorhanden?
- In welchen Netzwerken ist die Konkurrenz?
- Welche Werbemittel werden zur Verfügung gestellt?
- Schauen Sie sich die Partnerwebseiten an, schnell finden Sie heraus was Erfolg bringt und was nicht.
- Suchen Sie in den Suchmaschinen nach aktuellen Aktionen Ihrer Konkurrenz
- Partnerprogrammverzeichnisse (z. B. 100Partnerprogramme.de) bieten einen Überblick

Auswahl des Netzwerkes

- Wählen Sie sich Netzwerke aus, die unter die Top 10 in Deutschland gehören
- Versuchen dort zu starten, wo Ihre Konkurrenz ihr Programm hat
- Der Start bei zwei Netzwerken genügt, da sonst der Arbeitsaufwand zu hoch wird.

Der Start des Partnerprogramms

- Verträge mit den Netzwerken schließen, dann wird ein Account erstellt und Sie können das Programm aufsetzen.
- Programmbeschreibung erstellen
- Banner, Textlinks oder Produktdateien erstellen (grafische Werbemittel sind ein Muss!) und einpflegen
- Trackingcode in die Werbemittel einbauen
- Testbestellung machen. Ist alles gut gelaufen, kann das Programm starten
- Überlegen Sie sich den Neustart Ihres Affiliate Programms bewerben wollen.

Der Betrieb eines Partnerprogramms

- Kontinuierliches Anwerben neuer Partner
- Jeden Tag die Affiliate Bewerbungen bearbeiten, das heißt : Webseiten auf Inhalt und vorhandenes Impressum überprüfen. Dann annehmen oder ablehnen.
- Regelmäßige Analyse durchführen. Erreichen Sie Ihre Ziele mit dem Programm?
- Stetige Weiterentwicklung der Kampagne.
- Bearbeitung und Auszahlung der offenen Sales.
- Unterstützen Sie Ihre Vertriebspartner, kommunizieren Sie Ihre Erwartungen. Schaffen Sie Transparenz in Ihrem Partnerprogramm, den nur wer sich fair behandelt fühlt streng sich an. Die Betreuung der Partner ist ein wichtiger Bestandteil! Sie müssen mit Ihrem Partnern immer im Gespräch bleiben.
- Und immer wieder die Konkurrenz beobachten!