

Fortgeschrittenes Affiliate-Marketing

Nutzen Sie Affiliate-Marketing, um mehr und einfacher verkaufen zu können. Denn im Gegensatz zu bezahlter Werbung zahlen Sie beim Affiliate-Marketing auch nur bei Erfolg.

Affiliate-Marketing oder auch das Partnerprogramm

Die Funktionsweise ist recht einfach. Jemand meldet sich in ihrem Partnerprogramm als Affiliate an und erhält damit eine eindeutige Affiliate-ID. Nun bewirbt er auf seinen Seiten, per Social-Media oder z.B. per Mail ihr Produkt. Klickt ein Interessent auf einen dieser Werbelinks und kommt es dann z.B. zu einem Verkauf auf ihrer Verkaufsseite, so kann anhand der Affiliate-ID genau festgestellt werden, wer diesen Kunden vermittelt hat. Nun wird diesem Affiliate dafür eine vorher festgelegte Provision ausbezahlt.

Welche Systeme und Möglichkeiten gibt es, um Affiliate-Marketing zu betreiben?

- Sie können entsprechende Software auf einem Server installieren und nutzen. Das wären z.B. Programm wie iDevAffiliate oder Post-Affiliate Pro
- Partnerprogramm-Netzwerke wie Adbutler oder Zanox. Sie stellen ihr Produkt auf dieser Plattform ein und die dort registrierten Affiliates bewerben bei Interesse ihr Produkt. Kommt es zum Verkauf, so fallen recht hohe Gebühren an, die der Netzwerkbetreiber kassiert. Diese müssen Sie dann zu den anfallenden Provisionszahlungen addieren.
- Share-It als Dienstleister – Sie stellen ihr Produkt ein, Share-It ist der Reseller und somit Verkäufer ihres Produkts, wickelt Affiliatetracking und Auszahlung ab und zahlt ihnen regelmäßig das Geld aus.
- Click-Bank als Dienstleister – Sie stellen ihr Produkt auch ein wie bei Share-It. Hier lohnen sich gerade Einstiegsprodukte unter 100,- Euro, da es eine enorme Anzahl an möglichen Werbepartnern gibt.

Wie kann ich starke Affiliates für mein Produkt und mein Partnerprogramm gewinnen?

1. Die Kristof Lindner – Strategie: Durch die Organisation eines Elite-Treffens für Internet-Marketer hat er die Grundlage geschaffen, die Experten um sich herum zu sammeln. Möchte er ein Produkt erfolgreich verkaufen, so hat er schnell die Top-Marketer an seiner Seite, die gerne als Affiliate sein Produkt bewerben.
2. Bauen Sie freundschaftliches Verhältnis auf, bieten Sie hier Hilfe, geben Sie Tipps und bewerben Sie Produkte des potentiellen Affiliate, ohne eine Gegenleistung zu erwarten. Ist ein gewisses Vertrauensverhältnis hergestellt, können Sie diesen Affiliate nett und freundlich beiläufig fragen, ob dieser nicht beim nächsten Launch ihr Produkt bewerben möchte.
3. Handeln Sie einen Deal aus – Sie bewerben ein Produkt ihres Affiliates, wenn dieser ihr Produkt bewirbt. Notfalls bieten Sie dem Affiliate eine Bezahlung an, damit dieser für ihr Produkt, ihr Partnerprogramm wirbt.
4. Schalten Sie Werbung über Google Ad-Words, Facebook-Ads oder Youtube und bewerben Sie ihr Partnerprogramm.
5. Bauen Sie ein strategisches Netzwerk auf, dass Affiliates zur Bewerbung verpflichtet. So kann jemand, der z.B. gerne auf ihrem Event sprechen möchte, dazu verpflichtet werden, an seine Email-Liste entsprechende Werbebotschaften zu versenden.

Betrachten Sie ihr Partnerprogramm als Produkt, mit dem andere Geld verdienen können.

Bewerben Sie das Partnerprogramm regelmäßig und erhöhen Sie mit der Anzahl der Affiliates gleichzeitig ihre Umsätze.