

Erfolgstipps für Advertiser

Unternehmen, die den Einstieg ins Affiliate Marketing planen, sollten zuvor ihr Business darauf überprüfen, ob sie die passenden Voraussetzungen für langfristige Vertriebspartnerschaften im Web bieten. Nach Ansicht von Nina Sterr, Teamleiterin Affiliate Marketing bei der Agentur Quisma in München, ist entscheidend, dass der Advertiser wichtige Erfolgsfaktoren mitbringt:

- Eine sympathische und bekannte Marke, die sich auch im Affiliate-Bereich verkaufsfördernd auswirkt
- Ein interessantes Produktangebot, das speziell im B2C-Bereich starken Abverkauf ermöglicht.
- Konversionsstarke und individuelle Werbemittel, die optimale Verkaufsanreize liefern.
- Attraktive Provisionen, die Publishern Motivationsanreize bieten, die Marke prominent zu bewerben, sowie
- Bereitschaft und Flexibilität zur Umsetzung von individuellen technischen und konzeptionellen Lösungen, wie beispielsweise die Erstellung von exklusiven Landing Pages zur Förderung von Einzelmaßnahmen.

Wer sein Affiliate Marketing in die Hände einer darauf spezialisierten Agentur gibt, sollte jedoch nicht dem Irrglauben aufsitzen, dass damit alle Arbeit vom Tisch ist. Sterr dazu: „Für eine optimale Darstellung des Shops bei den Partnern benötigt auch die beste Agentur die Mithilfe des Unternehmens, etwa bei Infos zu Gutscheinen und Sonderangeboten.“ *fk* ■