

## PRESSEINFORMATION

### **Aufbau langfristiger Vertriebspartnerschaften im Web: QUISMA gibt Empfehlungen für erfolgreiches Affiliate-Marketing**

**München, 12. Januar 2012** Was kann Affiliate-Marketing leisten? Dies ist nur eine von zahlreichen Fragen, mit der sich Unternehmen vor dem Einsatz eines Affiliate-Programms auseinandersetzen sollten. Salonfähig wurde das Prinzip vor ein paar Jahren durch Amazon, heute zeichnet sich der Kanal durch einen hohen Innovationsgrad und einen stetigen Wandel aus.

Damit sich Firmen einen Überblick über die Herausforderungen und Möglichkeiten von Affiliate-Marketing verschaffen können, beantwortet QUISMA, Deutschlands erste Adresse für Performance Marketing, zehn essentielle Fragen, die vor dem Start eines entsprechenden Affiliate-Programms thematisiert werden sollten. Die Agentur mit Hauptsitz in München kann auf zehn Jahre Erfahrung im Affiliate-Marketing verweisen.

#### **Frage Nr. 1: Was müssen Unternehmen zum Erfolg beitragen?**

Das Wichtigste im Affiliate-Marketing sind die richtigen Kontakte über die Agentur, um erfolgreiche Vertriebspartnerschaften zu knüpfen. Aber auch das Unternehmen als Produkthanbieter kann mit fünf Punkten zum Erfolg seines Partnerprogramms beitragen:

1. Eine sympathische und bekannte Marke, die sich auch im Affiliate-Bereich verkaufsfördernd auswirkt.
2. Ein interessantes Produktangebot, das speziell im B2C-Bereich starken Abverkauf ermöglicht.
3. Conversionstarke und individuelle Werbemittel, die optimale Verkaufsanreize liefern.
4. Attraktive Provisionen, die Publishern Motivationsanreize bieten die Marke prominent zu bewerben.
5. Bereitschaft und Flexibilität zur Umsetzung von individuellen technischen und konzeptionellen Lösungen, wie beispielsweise

#### KONTAKT

QUISMA GmbH  
Herr Marko Tolle  
Rosenheimer Straße 145i  
81671 München

Telefon: 089/44 23 82-0  
Telefax: 089/44 23 82-999  
E-Mail: [marko.tolle@quisma.com](mailto:marko.tolle@quisma.com)

die Erstellung von exklusiven Landing-Pages zur Förderung von Einzelmaßnahmen.

Eine kompetente Affiliate-Agentur als Partner berät Firmen in all diesen Punkten. Für eine ständige Optimierung des Partnerprogramms und die optimale Darstellung des Shops bei den Partnern benötigt jedoch auch die beste Agentur die Mithilfe des Unternehmens, wie etwa Infos zu Gutscheinen und besonderen Endkunden-Angeboten. Doch der Einsatz lohnt sich, da die Agentur den Aufbau des Affiliate-Programms, die langfristige Betreuung von Publishern sowie die ständige Optimierung des Programms übernimmt und das Unternehmen am Ende mit signifikanten Umsatzsteigerungen rechnen kann.

### **Frage Nr. 2: Wo liegen die Risiken und wie können diese vermieden werden?**

Das Beste am Affiliate-Marketing ist die Vielfalt, da verschiedenste Publisher ihre unterschiedlichen Zielgruppen durch zahlreiche Einzelmaßnahmen ansprechen. Die Unternehmen können wählen, mit welchen Publishern sie dabei zusammenarbeiten möchten.

Aber genau diese Vielfalt birgt auch Gefahren, da nicht jeder Publisher dabei die Spielregeln beachtet: Brandbidding, Click-Spamming oder Faked Sales sind – wenn auch selten – im Affiliate-Marketing leider keine Unbekannten. Die ersten beiden Punkte können dazu führen, dass Partner Traffic liefern, der auch ohne ihr Zutun gekommen wäre. Betrügerische Buchungen hingegen liefern Sales, die nur für finanziellen und verwaltungstechnischen Aufwand sorgen.

Durch die tägliche Kontrolle von SEA-Anzeigen der beteiligten Affiliates, die ebenso tägliche Analyse der Entwicklung von Views, Klicks und Sales sowie die regelmäßige Validierung aller Bestellungen können Produkthanbieter diese Risiken jedoch auf ein Minimum reduzieren. Verstöße fallen dabei direkt auf, wonach Publisher abgemahnt und vom Partnerprogramm jederzeit ausgeschlossen werden können.

Nina Sterr, Teamleader Affiliate-Marketing, QUISMA: „Das Geschäftsmodell Affiliate-Marketing entwickelt sich täglich weiter. Aus

diesem Grund wird es für Werbetreibende bzw. Programmanbieter immer schwieriger, den Überblick zu behalten und genau bewerten zu können, welche Partner potentialträchtig sind. Deshalb ist eine gute Planung vor dem Start eines Affiliate-Programms unabdingbar, um erfolgreiche und langfristige Partnerschaften eingehen zu können.“

Der kostenlose Download des Whitepapers „Zehn Tipps für den Betrieb eines erfolgreichen Affiliate-Programms“ steht ab sofort unter [www.quisma.com](http://www.quisma.com) zur Verfügung.

### Über QUISMA

Der Full Service-Dienstleister QUISMA ist die erste Adresse unter den Online-Marketing-Agenturen Deutschlands. Das Unternehmen mit Hauptsitz in München ist 2001 von den beiden Geschäftsführern Ronald Paul und Norman Nötzold gegründet und im März 2007 in die GroupM (Mindshare, Mediacom, MEC GmbH, Maxus) eingegliedert worden. Das Leistungsspektrum umfasst alle Disziplinen des Performance-Marketings – von Suchmaschinenwerbung und Suchmaschinenoptimierung über Affiliate-Marketing und performance-basierter Bannerwerbung bis zu Conversion-Optimierung und Marketing Intelligence. QUISMA bietet die Expertise als größter Digital-Dienstleister mit Vernetzung zu klassischer Mediaplanung. An den Standorten München, Düsseldorf, Frankfurt am Main, Wien, Zürich, Amsterdam, Warschau, Mailand, Madrid und Paris arbeiten über 150 Mitarbeiter für namhafte nationale und internationale Kunden wie Expedia, PUMA, Coca-Cola, DELL oder Targobank.

Für weitere Informationen und Rückfragen:

#### **QUISMA**

Marko Tolle  
Director Marketing  
Tel: 089/44 23 82 - 116  
E-Mail: [marko.tolle@quisma.com](mailto:marko.tolle@quisma.com)

#### **Dot.communications**

Sonja Feldmeier  
Tel: 089/535 797-101  
E-Mail: [s.feldmeier@dot-communications.de](mailto:s.feldmeier@dot-communications.de)