



AFFILIATE MARKETING

DIE VORTEILE DES DIGITALEN AFFILIATE-MARKETINGS MIT AUTOMATISIERTER ZAHLUNGSABWICKLUNG

Wer seine Produkte und Dienstleistungen verkaufen möchte, muss auf lange Sicht neue Kunden gewinnen – so lautet der Grundsatz. Viele Wege führen dabei zum Ziel, etwa die persönliche Akquise oder die kontinuierliche Werbeschaltung in Sozialen Medien. Modern geführte und digital automatisierte Unternehmen lagern die Neukunden-Akquise auch gerne an Externe aus. Letztere werden dafür bei Erfolg mit einer stattlichen Prämie für ihre Arbeit belohnt. Experten wie Evi Mattil vom Berater-Netzwerk INTERRUPT sprechen hier von Affiliate-Marketing im Business.

GROSSER MEDIENKONZERN ALS BEISPIEL FÜR ERFOLGREICHES AFFILIATE-MARKETING

Zahlreiche Anbieter setzen mittlerweile auf Affiliate-Marketing. Dabei ist es unwichtig, ob sich ihre Produkte und Dienstleistungen an den B2C- (Business-to-Customer) oder B2B-Markt (Business-to-Business) richten. Beide Seiten können von einem aktiven Affiliate-Netzwerk profitieren. So verspricht der Medienkonzern Sky seinen Kunden etwa ein Fußballtrikot ihrer Wahl ohne jegliche Zuzahlung, wenn Freunde Freunde werben. Es handelt sich hier also um die Vermarktung eines B2C-Produkts durch bereits vorhandene Kunden. Damit sichergestellt werden kann, dass die Verbindung zwischen beiden Kunden tatsächlich besteht, wird ein einzigartiger Affiliate-Link zur Verfügung gestellt. Der Medienkonzern gewinnt so neue Nutzer über seine Bestandskundschaft. Doch nicht nur große Konzerne können Affiliate-Marketing für ihre Kundengewinnung nutzen, nein, auch KMU tun gut daran, sich mit dem Thema zu beschäftigen. Dabei ist das Ganze weniger aufwendig als gedacht, denn Internet-Plattformen wie Copecart, Digistore24 oder Elopape bieten jedem Unternehmen fix und fertige Systeme an, um sich ein eigenes Affiliate-Netzwerk aufzubauen. Große Investitionen sind dafür ebenfalls nicht erforderlich.

AFFILIATE-MARKETING FÜR JEDEN ZUGÄNLICH

Die oben genannten Plattformen ermöglichen grundsätzlich jedem Unternehmen, seine Produkte digital zu verkaufen. Der Fokus liegt dabei jedoch nicht nur auf der Zahlungsabwicklung. Denn neben Verkäufern können sich Nutzer auch als Affiliates registrieren. Sobald der Account erstellt wurde, können diese sich in einer allgemeinen Übersicht passende Angebote herausuchen und diese in ihren Zielgruppen bewerben. Der Anbieter des jeweiligen Produkts legt vorher im System einen festen Prozentsatz als Provision für seine externen „Vertriebler“ fest, der im Falle eines abgewickelten Verkaufs an den Affiliate ausgezahlt wird. So lässt sich beispielsweise auch ein Geschäftspartner, der ständig Empfehlungen für ein Produkt ausspricht, entsprechend fair und vollständig automatisiert belohnen. Die Überprüfung der Berechtigung findet auch hier durch einen individuellen Affiliate-Link statt.

SICHERE UND AUTOMATISIERTE ZAHLUNGSABWICKLUNG

Evi Mattil ist zertifizierte Unternehmensberaterin und sieht in diesen Plattformen eine große Chance für kleine und mittelständische Unternehmen: „Anbieter wie die oben genannten sichern den Nutzern eine sichere, automatisierte und zuverlässige Zahlungsabwicklung zu. Sowohl der eigentliche Verkauf, als auch die finanzielle Beteiligung der Affiliates können so problemlos und ohne jeglichen Aufwand durchgeführt werden.“ Ein weiterer Vorteil für den Vertrieb besteht darin, dass der Kunde direkt bei der Bestellung bezahlt und automatisiert eine Rechnung erhält. So entfallen aufwändige Überprüfungen von Zahlungseingängen oder Mahnverfahren. Im Rahmen ihres ganz persönlichen Online-Marketing-Konzepts mit Fokus auf Digitalisierung und Automation führt die Managerin auch erfolgreiches Affiliate-Marketing in die Prozesse von kleinen und mittelständischen Unternehmen ein.

Mehr Informationen zum Berater-Netzwerk INTERRUPT liefert die Homepage:

<https://interruptnet.com>.



Evi Mattil, Experte für Digitalisierung und Automation von KMU

<https://interruptnet.com/>



ANSPRECHPARTNER MEDIAKOMMUNIKATION

pressebüro  laaks

Peter Laaks

Telefon

+49 (0)201-50 73 34 54

E-Mail

redaktion@pressebuero-laaks.de

Webseite

<https://www.pressebuero-laaks.de>

Hinweis: Aus Gründen der besseren Lesbarkeit wird auf die gleichzeitige Verwendung der Sprachformen männlich, weiblich und divers (m/w/d) verzichtet. Sämtliche Personenbezeichnungen gelten gleichermaßen für alle Geschlechter.