

# **GRUNDLAGEN AFFILIATE MARKETING**

**Ein Leitfaden für kleine und große  
Unternehmen, die im Internet Umsätze  
erzielen oder steigern wollen.**

2. verbesserte Auflage vom Februar 2005

© Thomas Hegenauer  
<http://www.programmbetreiber.de>

# Grundlagen Affiliate Marketing

Ein Leitfaden für kleine und große Unternehmen,  
die im Internet Umsätze erzielen oder steigern wollen.

---

## **Affiliate Marketing – was ist das und wie steigert es meine Umsätze?**

Die Kurzversion: Auf anderen Seiten im Internet erscheint Ihre Werbung. Sobald jemand darauf klickt, gelangt er auf Ihre Seite. Wenn er dann bei Ihnen einkauft, erhält der Seitenbetreiber, der Ihnen den Kunden geschickt hat, eine Provision. Sie bezahlen nur den Verkauf – alles andere kostet Sie keinen einzigen Cent. Ja, Sie sehen das richtig: Sie geben nur Geld aus, das Sie zuvor schon verdient haben.

## **Begriffserklärung für Beginner**

Bevor ich Ihnen nun mehr über das Thema verrate, brauchen Sie die nötigen Fachbegriffe:

Wir sprechen bei Affiliate Marketing von sogenannten **Affiliateprogrammen** auch **Partnerprogramme** genannt.

Hierbei gibt es den **Programmbetreiber** – das sind Sie, der etwas im Internet verkauft. Auf gut Deutsch heißen Programmbetreiber auch **Merchants**. Ihre **Partner**, die Werbung für Sie machen und bei Erfolg Provisionen erhalten, werden als **Affiliates** bezeichnet.

Mehr Fachbegriffe werden im Laufe der Zeit noch hinzukommen und an geeigneter Stelle erklärt.

## **ERSTER SCHRITT:**

### **IST MEINE HOMEPAGE GEEIGNET FÜR EIN PARTNERPROGRAMM?**

So schön und verlockend Affiliateprogramme auch sein mögen – natürlich funktioniert Affiliate Marketing nicht mit allen Waren und Dienstleistungen. Grundsätzlich eignen sich Produkte, die im Internet bestellt werden können.

Der weltweit größte Online-Buchhändler Amazon ist beispielsweise erst mit seinem legendären Partnerprogramm zu dem geworden, was er heute ist.

Wenn Sie also Bestellungen im Internet annehmen und an die Kunden versenden, stehen Ihre Chancen gut für ein Partnerprogramm.

Weniger gut sieht es für Dienstleister aus: Auch Anwälte, Heilpraktiker und selbst Maschinenbauer haben eigene Homepages – doch diese dienen eher der Information. Ein Verkauf findet dort nicht direkt statt.

Ohne direkter Verkauf keine Provision, und ohne Provision kein Partnerprogramm.

# Grundlagen Affiliate Marketing

Ein Leitfaden für kleine und große Unternehmen,  
die im Internet Umsätze erzielen oder steigern wollen.

---

## ZWEITER SCHRITT: INFORMIEREN SIE SICH

In dieser Broschüre finden Sie nur die wichtigsten Informationen, einfach und verständlich erklärt. Affiliate Marketing ist jedoch eine Wissenschaft für sich mit weit mehr Facetten als Sie sich heute vielleicht vorstellen können.

Daher bleibt es Ihnen natürlich nicht erspart, sich zunächst ordentlich in der „Szene“ zu informieren. Lesen Sie entsprechende Newsletter, besuchen Sie Seiten, die wertvollste Informationen für Sie bereithalten.

Eine kleine Linkliste, durch die sich jeder ernsthaft Interessierte durcharbeiten sollte:

<http://www.affili.net>

<http://www.adbutler.de>

<http://www.affiliate.de>

<http://www.100partnerprogramme.de>

<http://www.partnerprogramme.de>

<http://www.affiliatepr.de>

Hier finden Sie wahrscheinlich auch Ihre Mitbewerber, die bereits ein Affiliateprogramm haben. Schauen Sie sich diese ganz genau an.

## DRITTER SCHRITT: ORDENTLICHE PLANUNG

Partnerprogramme sind einfach, doch sie bilden sich nicht von alleine und fallen auch niemandem in den Schoß. Wie immer ist eine professionelle Planung der Grundstein für Ihren Erfolg. Von nichts kommt nichts.

Folgende Hinweise helfen Ihnen:

### Wer soll das Programm verwalten und zum wachsen bringen?

Vielleicht die wichtigste aller Fragen. Bei kleinen Firmen ist die Antwort sehr einfach: Der Chef persönlich. Das eigene Affiliateprogramm ist Chefsache, machen Sie nicht den Fehler und geben es in die unerfahrenen Hände eines Mitarbeiters, der gerade wenig zu tun hat!

Selbst wenn Sie auf die Hilfe eines professionellen Beraters zurückgreifen möchten, um schnell gute Ergebnisse zu erreichen und Anfängerfehler zu vermeiden, so sollten Firmeninhaber kleinerer Unternehmen doch stets wissen, was passiert.

Größere Unternehmen leisten sich für die Aufbauarbeit effizienterweise einen Berater. So werden schnell vorzeigbare Ergebnisse erzielt und gleichzeitig die entsprechenden Mitarbeiter geschult. Auch hier gilt: Ein Partnerprogramm braucht Pflege und Einsatz – unerfahrene Mitarbeiter, die im Unternehmen nur

# Grundlagen Affiliate Marketing

Ein Leitfaden für kleine und große Unternehmen,  
die im Internet Umsätze erzielen oder steigern wollen.

---

den Arbeitgeber sehen, sind besonders zum Aufbau eines solchen Programms nur selten geeignet. Hier ist Initiative und Kreativität gefragt.

## Wer kümmert sich um die technische Seite?

Wenn das Programm läuft, können Sie sehen, von welchen Seiten wie viele Besucher zu Ihnen kommen und welche Besucher was gekauft haben. Dazu muss Ihre Homepage mit zusätzlicher Technik ausgerüstet werden, einfaches html genügt meist nicht mehr.

Hervorragende Webdesigner zu fairen Preisen sind dem Autor dieser Broschüre persönlich bekannt – bei Bedarf senden Sie einfach eine email.

## Was sind die Ziele Ihres Partnerprogramms?

„Verkaufen natürlich,“ sagen die meisten. Das ist einfach. Doch kluge Unternehmer denken weiter und werden konkret:

Welchen Umsatz wollen Sie erzielen? Welche Steigerungsraten?

Oder möchten Sie nicht nur verkaufen, sondern vor allem Interessenten gewinnen?

Die größte Internetauktionsplattform Ebay hat zum Beispiel auch ein Partnerprogramm. Doch Ebay verkauft keine Ware – wie funktioniert das dann? Ganz einfach: Für jeden neuen Nutzer, der sich kostenlos bei Ebay anmeldet, erhält der Vermittler einige Euro Provision.

Ebay bezahlt also, ohne zuvor Geld verdient zu haben. Die Ziele dürften sein: Bekanntheitsgrad und Marktführerschaft ausbauen sowie erwartete Gewinne mit den neuen Mitgliedern.

Auch diese Strategie dürfte höchstwahrscheinlich erfolgreich sein!

Bevor Sie nun also in blinden Aktionismus verfallen, nehmen Sie sich ordentlich Zeit zur Recherche und zur Definition der eigenen Ziele und Vorstellungen.

## Welche Provision soll ich an meine Partner bezahlen?

Die Leser meines Newsletters unter <http://www.programmbetreiber.de> kennen die Antwort schon länger. In einem mehrseitigen Artikel habe ich darüber geschrieben, kostenlos recherchierbar auf meinen Seiten.

Das wichtigste in Kürze: Seien Sie großzügig!

Und vor allem: Seien Sie großzügiger als Ihre Mitbewerber.

„Normal“ sind etwa 5%-10% Umsatzbeteiligung als Provision bei klassischen Online-Shops.

Damit locken Sie jedoch als unbekannter Anbieter keinen Hund hinter dem Ofen hervor. Sehen Sie sich Ihre Mitbewerber an: Diese bieten 5%? Dann geben Sie 15% oder mehr!

# Grundlagen Affiliate Marketing

Ein Leitfaden für kleine und große Unternehmen,  
die im Internet Umsätze erzielen oder steigern wollen.

---

Diese Raten sind jederzeit änderbar. Manche Programmbetreiber bezahlen zu Marketingzwecken über einen begrenzten Zeitraum 100% Ihrer Gewinne an die Partner aus. Kostenpunkt: 0,- , Werbewirkung: enorm.

## **VIERTER SCHRITT: HANDELN**

Es ist interessant, sich zu informieren, nette Broschüren zu lesen und bunte Homepages. Doch nur mit Reden hatte bisher noch niemand Erfolg – jetzt geht es ans Handeln:

### **Bewerben Sie sich zunächst bei <http://www.affili.net> .**

Dies ist nicht umsonst das reichweitenstärkste Affiliatenetzwerk in unseren Breitengraden. Füllen Sie die entsprechenden Formulare aus – wenn Sie Ihre Hausaufgaben gemacht haben, dürfen Sie Ihr erstes Partnerprogramm hier starten.

Ihre Vorteile:

Affili.net übernimmt die komplette Verwaltung Ihrer Partner und stellt die Technik zur Verfügung, mit der Sie Verkäufe verfolgen und belohnen. Auch die Auszahlung an Ihre Partner übernimmt affili.net seit 1999 sehr zuverlässig.

In diesem Partnernetzwerk sind mehr als 200.000 Homepagebetreiber (Ihre zukünftigen Partner) vereint und suchen nach passenden Programmen, für die sie werben können.

Somit wächst die Zahl Ihrer Partner sehr schnell!

Zudem verlangt affili.net weder für Affiliates noch für Programmbetreiber irgendwelche Fixkosten.

Erst wenn die ersten Umsätze fließen, verdient affili.net 30% der ausbezahlten Provision. Ein Beispiel: Sie möchten 10% auszahlen, dann kostet Sie jeder Auftrag 13% (10% Partnerprovision plus 30% von 10% = 3% an affili.net). Diese 30% Gebühren sind meiner Erfahrung nach mehr als gerechtfertigt und müssen natürlich bei der Kalkulation der optimalen Partnerprovision mit einbezogen werden.

An dieser Stelle möchte ich klarstellen, dass ich in keinster Weise für affili.net arbeite oder an Weiterempfehlungen verdiene. Seit vielen Jahren laufen jedoch meine eigenen Partnerprogramme bei affili.net und kein einziges Mal gab es Grund für mich zur Beschwerde. Ganz im Gegenteil.

Erfolgreiche Unternehmer kennen das ja: Gute Arbeit spricht sich herum.

# Grundlagen Affiliate Marketing

Ein Leitfaden für kleine und große Unternehmen,  
die im Internet Umsätze erzielen oder steigern wollen.

---

## **Nun benötigen Sie noch Werbemittel.**

Übertreiben Sie hier nicht, einige Banner in Standardgrößen genügen vollkommen. Dazu empfehle ich dringend Textlinks. Hierbei handelt es sich um Texte, die Ihre Partner auf deren Homepages benutzen können – Textlinks verkaufen weitaus besser als Banner!

Neben diesen grundlegenden Werbemitteln gibt es noch Flash-Banner, html-Banner, Scripts und einiges mehr. Lassen Sie sich für den Anfang nicht verwirren – ein paar gute Werbetexte und wenige pfiffige Banner genügen zunächst vollkommen.

## **Bevor Sie anfangen: Testen nicht vergessen.**

Steht alles in den Startlöchern? Dann testen Sie das Programm auf Teufel komm raus. Nicht den kleinsten Fehler darf es aufweisen – sonst fühlen sich Ihre neuen Partner schnell betrogen und wechseln zu anderen Anbietern, die Konkurrenz ist groß! Also: Nehmen Sie sich Zeit und lassen Sie andere mittesten.

## **Woher kommen nun meine Partner, die für mich werben?**

Sie haben also ein funktionierendes Programm, nette Werbemittel, attraktive Provisionen für Ihre Partner – aber keiner meldet sich an.

Wie sollte auch jemand – es kennt Sie ja niemand.

Den ersten Schritt erledigt wiederum affili.net für Sie:

Ihr neues Programm wird allen 200.000 Partnern per email und auf der Homepage vorgestellt. Das bringt Ihnen die ersten Anmeldungen.

Und nun heisst es: Ärmel hochkrempeln und selbst etwas tun.

Erkundigen Sie sich über Werbemöglichkeiten im Netzwerk von affili.net und nutzen Sie diese auch.

Stellen Sie Ihr Programm Multiplikatoren (siehe Linkliste oben) vor oder lassen Sie für wenige Euro eine Mitteilung in der Affiliate-Szene verbreiten bei <http://www.affiliatepr.de> .

Jetzt gilt: Je attraktiver Ihr Programm ist, desto weitere Kreise wird es ziehen.

Wenn Sie fast schon verschwenderisch großzügig mit der Provision sind, dann wird sich das nun auszahlen.

Keine Zeit zum ausruhen: Sprechen Sie nun potentielle Partner direkt an. Sie kennen sich in Ihrer Branche aus, also überlegen Sie: Welche Homepages besuchen meine potentiellen Kunden gerne?

Ein Verkäufer von Fußballtrikots findet beispielsweise seine Kunden auf Fanseiten der verschiedenen Vereine.

Nutzen Sie Suchmaschinen und Web-Kataloge (dmoz.de, web.de, yahoo.de), um potentielle Partner aufzuspüren.

# Grundlagen Affiliate Marketing

Ein Leitfaden für kleine und große Unternehmen,  
die im Internet Umsätze erzielen oder steigern wollen.

---

Und natürlich: Recherchieren Sie doch einmal, wer so alles Werbung für Ihre Mitbewerber macht. Bei google.de finden Sie alle Seiten, die auf Ihre Konkurrenz verlinken mit folgender Suchanfrage: *link: konkurrenz.de* Statt konkurrenz.de setzen Sie die Seite Ihres Mitbewerbers ein und schon bekommen Sie eine interessante Liste. Der ein oder andere darauf wird sicher bereit sein, einen Verweis auf Sie zu setzen statt auf Ihren Konkurrenten, wenn er dafür am Umsatz beteiligt wird... nachfragen hat noch niemals geschadet.

Ein Hinweis über Ihr Partnerprogramm auf Ihrer eigenen Homepage sollte natürlich auch nicht fehlen.

## **FÜNFTER SCHRITT: VERBESSERN**

Nichts ist perfekt – muss es auch gar nicht sein, so lange Sie nur immer am Ball bleiben. Überwachen Sie stets Ihr Programm, motivieren Sie bisher untätige Partner (und das sind die meisten!), endlich aktiv zu werden.

Vielleicht hilft ein Leckerli? 5,- Euro Sonderbonus für das erste vermittelte Geschäft? Oder wie wären 50% mehr Provision für Verkäufe vom 15.11. – 31.11., um das Vorweihnachtsgeschäft etwas anzukurbeln? Auch für die Sommerflaute fällt Ihnen sicher etwas nettes ein.

Noch wichtiger: Belohnen Sie Ihre guten Affiliates.

Dies sind immer nur eine Hand voll – doch diese ausgesuchten Partner sorgen für allerbeste Umsätze, also behandeln Sie sie entsprechend!

Ideen, Tipps und Tricks, wie Sie Ihr Programm auf Vordermann bringen und dort halten, erfahren Sie in meinem Newsletter auf <http://www.programmbetreiber.de>.

## **Lohnt sich all der Aufwand?**

Sind Ebay und Amazon quasi aus den Nichts in kürzester Zeit milliardenschwere Unternehmen geworden?

Ja.

Aus meiner langjährigen Erfahrung mit eigenen Affiliateprogrammen und durch die Beratung meiner Kunden weiss ich nur zu gut: Es lohnt sich.

Ich kenne hervorragend verdienende Firmen, die keinen Cent mehr für Werbung ausgeben, nur noch das Minimum für Pressearbeit investieren und selbst nicht einmal mehr bezahlte Werbung in Suchmaschinen schalten und doch ihren Umsatz und ihren Gewinn von Jahr zu Jahr steigern.

Mit einem gepflegten, großzügigen und professionellen Affiliateprogramm. Klassische Werbung hat den Nachteil: Ein Teil des Geldes verpufft, er wird verschenkt. Doch wer hat heute schon Geld zu verschenken? Sie vielleicht?

# Grundlagen Affiliate Marketing

Ein Leitfaden für kleine und große Unternehmen,  
die im Internet Umsätze erzielen oder steigern wollen.

---

Und selbst die so oft gepriesene bezahlte Werbung in Suchmaschinen (Google Adwords, Espotting, Overture und demnächst Microsoft) können Sie sich sparen. „Aber wer nicht wirbt, der stirbt,“ mag manch einer hier einwerfen. Das stimmt, glücklicherweise werben schon Ihre Partner für Sie in Suchmaschinen. Statt die Suchmaschine nun pro Klick zu bezahlen und niemals zu wissen, ob sich die Investition gelohnt hat, vergüten Sie lieber Ihre Partner nach erfolgreichem Geschäftsabschluss.

Ein wirklich guter Freund von mir betreibt einen unscheinbaren Online-Shop mit sensationellem Gewinn. 90% (kein Tippfehler: neunzig) seiner Umsätze generiert er mit einer ständig wachsenden Anzahl an Affiliates. Die restlichen 10% sind zufriedene Kunden, die wieder kaufen oder durch Mund-zu-Mund-Propaganda zu ihm finden.

Mitbewerber sind für ihn kein Thema – denn nur seine Homepage wird im Internet auf tausenden von Partnerseiten beworben. Nur er hat viele tausend loyale Partner, die ihm den Rücken stärken und jeden Möchtegern-Mitbewerber alt aussehen lassen. Und da er seine Affiliates gut behandelt und großzügig entlohnt, stehen meinem Freund wirklich schöne Zeiten bevor.

Zurück zur Frage: Lohnt sich der Aufwand?

Ja er lohnt sich. Er lohnt sich sogar so sehr, dass Sie sich bald fragen werden, warum Sie nicht schon früher ein eigenes Partnerprogramm gestartet haben. Der Aufwand lohnt sich nachweislich – Ihren Verdienst können Sie in Euro und Cent und von mir aus auch in Franken und Rappen täglich nachrechnen. Und wahrscheinlich werden auch Sie schon sehr bald alle Ausgaben beenden, deren Erfolg man höchstens schätzen, niemals aber wissen kann.

## Über den Autor



Thomas Hegenauer ist Inhaber der Seiten <http://www.programmbetreiber.de> – dem kostenlosen Informationsdienst ausschließlich für Betreiber und Manager von Affiliateprogrammen.

Er bietet professionelle Beratung, Mitarbeiterschulungen, individuelle Seminare sowie den Aufbau und die vollständige Betreuung von Partnerprogrammen.

Thomas Hegenauer Hermann-Gröber-Str. 3 85456 Wartenberg  Deutschland	Tel: +49-8762-7252350 Fax: +49-8762-7252351  thh@programmbetreiber.de <a href="http://www.programmbetreiber.de">http://www.programmbetreiber.de</a>
--	---