



Affiliate Marketing

Einführung für Hoteliers

HSMA Expertenkreis
E-Commerce, CRM & Marketing





Übersicht

- Was ist Affiliate Marketing
- Vorteile
- Nachteile / Risiken
- Fazit
- Checkliste für erfolgreiches Affiliate Marketing



Was ist Affiliate Marketing

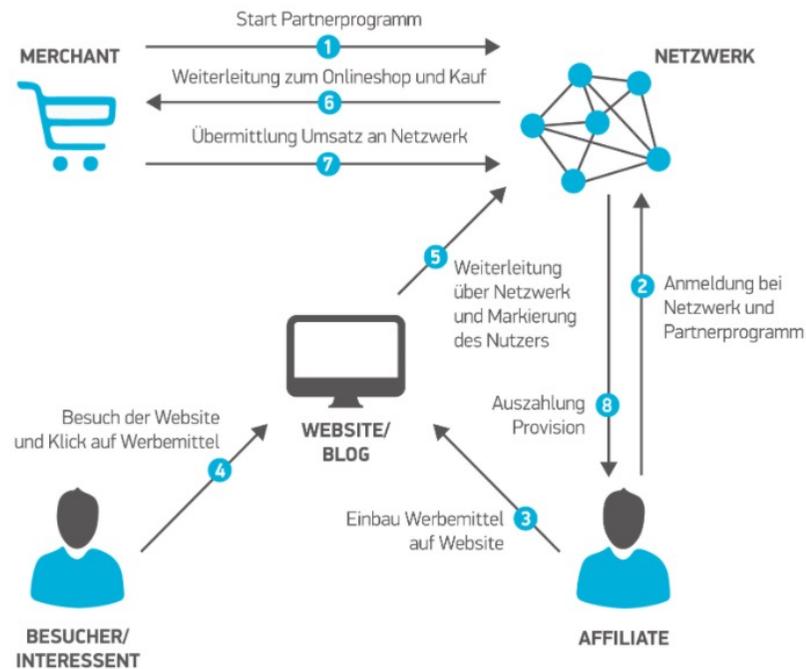
- Unter Affiliate Marketing versteht man die Zusammenarbeit zwischen einem Anbieter von Waren oder Dienstleistungen (engl. Merchant oder Advertiser, in diesem Fall das Hotel) und einem Websitebetreiber (engl. Affiliate oder Publisher), der bereit ist, Werbung auf seiner Seite zu publizieren.
- Der Affiliate schaltet dabei Werbung für die Waren oder Dienstleistungen des Merchants auf der eigenen Website und erhält dafür eine Vergütung, diese ist meist provisionsbasiert und abhängig von den jeweiligen Programmzielen:
 - Sales: Pay-per-Sale, z.B. Buchung eines Hotelzimmers oder
 - Leads: Pay-per-Lead, z.B. Anmeldung zum Newsletter
- Es gibt eine Vielzahl an Kategorien auf die sich Affiliate Partner spezialisiert haben: Branchen (z.B. Reise-Blogs), Suchmaschinen, Preisvergleichsportale, Gutscheinportale, Influencer (Social Media), Cashback, etc.



Was ist Affiliate Marketing

- Die Organisation der Zusammenarbeit zwischen Merchant und Affiliate wird meistens über ein Affiliate Netzwerk (bspw. Tradedoubler, AWIN, Webgains, u.a.) als Schnittstelle koordiniert. Das Affiliate Netzwerk bildet die Plattform und Infrastruktur für:
 - Einrichtung Partnerprogramm
 - Hochladen der Werbemittel
 - Affiliate Bewerbung und Freigabe bei passenden Merchant Partnerprogrammen
 - Tracking und Durchführung aller finanziellen Transaktionen
 - Merchant zahlt Netzwerk Servicegebühr (z.B. auf Provisionsbasis)

Was ist Affiliate Marketing



Quelle: <https://www.projecter.de/blog/affiliate-marketing/was-ist-affiliate-marketing/>



Vorteile

- Provisionsbasiertes Abrechnungsmodell: Kosten für Merchant fallen nur bei Sale oder Lead an => risikofreier und günstiger Einkauf an Reichweite
- Erschließung neuer Kundenkreise: Affiliates haben oft eine sehr spitze Zielgruppe und genießen hier einen hohen Trust.
- Zusätzliche Reichweite über saisonale Promo Kampagnen
- Merchant steuert Freigabe passender Affiliate Kategorien:
 - Kleinere Unternehmen – Aufbau Reichweite über Vielzahl an Affiliate Partnern, provisionsbasiert, geringes Risiko.
 - Größere Unternehmen – Steuerung passender Werbeumfelder über Prüfung und Freigabe ausgewählter Affiliate Kategorien.



Nachteile und Risiken

- Affiliate Fraud Risiken: Durch die vorsätzlich fehlerhafte Platzierung von Tracking Cookies haben einige Affiliates in der Vergangenheit tlw. Provisionen erschlichen. Dies ist allerdings die Ausnahme und kann durch ein sauber aufgesetztes Tracking und enge Beziehung zu Affiliate Partnern vermieden werden.
- Tracking Fehler: Falls das Tracking fehlerhaft aufgesetzt ist, kann die Performance und Vergütung der Affiliates nicht korrekt gemessen werden. Potentielle Beschwerderückläufe seitens der Affiliates.
- Unattraktive Affiliate Vergütung oder Werbemittel: Affiliate Programm kann keine Reichweite aufbauen
- Gutschein-Affiliates: Wichtiger Bestandteil vieler Affiliate Marketing Programme, arbeiten jedoch tlw. mit starken Preisnachlässen und Rabatt Codes. Hier muss jeder Merchant prüfen, ob die Sparte zum Unternehmen und der eigenen Brand passt. Andernfalls Ausschluss.



Fazit

- Affiliate Marketing kann bei richtigem Setup und Handling ein wichtiger und wertvoller Kanal im eigenen Online Marketing Mix sein.
- Wichtig ist das Verständnis, dass es sich um eine partnerschaftliche Zusammenarbeit zwischen Merchant (z.B. Hotel) und Affiliate Partnern handelt - klassisches People Business.
- Je größer die Aufmerksamkeit, die dem Kanal gewidmet wird und je enger der Austausch mit den Partnern ist, desto besser werden die Ergebnisse sein, die sich erzielen lassen.
- Je offener der Merchant gegenüber verschiedenen Affiliate Modellen ist (Gutschein, Cashback etc.) desto größer ist die Chance, in diesem Kanal erfolgreich zu sein



Checkliste für erfolgreiches Affiliate Marketing | 1

- Strategische Entscheidung: Passt Affiliate Marketing als Vertriebskanal in den eigenen Marketing- und Vertriebsmix
- Entscheidung zur Kooperationsform und Auswahl von passendem Partner: Betreuung über Agentur oder direkt mit Affiliate Netzwerk?
 - Merchants mit geringem Wissensstand => Kooperation mit Agentur (Know How, operative Ressourcen)
 - Merchants mit eigener E-Commerce oder Online-Marketing-Abteilung => ggf. direkte Zusammenarbeit mit Affiliate Netzwerk (keine Agenturkosten, operative Ressourcen inhouse).



Checkliste für erfolgreiches Affiliate Marketing | 2

- Enge Betreuung beim Affiliate Programm Setup (entsprechende Ressourcen planen)
- Definition passender Affiliate Partner Kategorien
- Definition eines attraktiven Vergütungsmodells und Provisionshöhe (marktgerecht; Empfehlungen via Netzwerk)
- Sauberes Trackingkonzept (korrekte Messung Transaktionen und Vergütung der Affiliate Partner)
- Kreation ansprechender Affiliate Programmbeschreibung
- Kreation passender Werbemittel (Banner, Links, etc.)



Checkliste für erfolgreiches Affiliate Marketing | 3

- Offizieller Start des Partnerprogramms in den ausgewählten Netzwerken
 - Freigabe der ersten Affiliate Partner
 - Generierung von Buchungen / kontinuierliche Programmpflege und -ausbau
 - Regelmäßiger Austausch und Zielabgleich mit Affiliate Netzwerk / Agentur und Top Affiliates
 - Ggf. Definition von Promotions (bspw. saisonal)
 - Regelmäßiges Update der Werbemittel
 - Regelmäßiges Monitoring des Trackings
 - Bestätigung der Affiliate Buchungen (abzüglich Stornos) und transparente Abrechnung