



# Affiliate Akquise

Affiliate Conference | Municon - Flughafen München | 06. Oktober 2011

Daniel Frerichmann

# Daniel Frerichmann

---

- Berufserfahrung als Key Account Manager einer Hamburger Online Marketing Agentur und als Affiliate Manager in der OTTO Gruppe
- Spezialist für Affiliate Marketing bei der Deutschen Bahn in Frankfurt
- Gründer und Moderator der ersten Affiliate Marketing Gruppe auf Xing
- Blogger auf **affiliatepraxis.de**, dem Affiliate Marketing Blog mit Fokus auf Praxisthemen für Merchants
- Referent für Affiliate Marketing Themen



# Agenda

---

## 1. Aktive Affiliate Akquise

i. online

ii. offline

## 2. Passive Affiliate Akquise

i. online

ii. offline

## 3. Tipps und Tricks



# 1. Aktive Affiliate Akquise

---

## i. online

- Google (inkl. Keyword Tool), Bing  
>> Substitute / komplementäre Produkte oder Dienstleistungen berücksichtigen
- Wettbewerbsbeobachtung
- Tools (Sistrix, Xovi)
- Google AdWords
- zanox Marketplace / Affiliate Window (Darwin)
- Promotion über die / bei den Netzwerken
- Promotion bei [100partnerprogramme.de](http://100partnerprogramme.de)
- Facebook, Twitter, Google+ & Co.
- Merchant Blog
- Landing Page ([affiliate.merchant.de](http://affiliate.merchant.de))

# 1. Aktive Affiliate Akquise

---

## ii. offline

- Messen, Kongresse, Events, Konferenzen...
- Netzwerken!
- Oldschool: Post (Testprodukte, Gutscheine)
- POS Aktionen



## 2. Passive Affiliate Akquise

---

### i. online

- Agentur
- Netzwerke
- Pressemitteilung
- Erwähnung im Endkunden Newsletter
- Eintrag im Footer der Homepage
- Affiliate Verzeichnisse  
>> 100pp, AffilixX, affiliate-marketing.de
- Affiliate Marketing Foren
- Branchen Webseiten  
>> Xing, LinkedIn
- Notiz im Quelltext der Seite

## 2. Passive Affiliate Akquise

---

### ii. offline

- Anzeigen in Zeitschriften
- Virals  
>> Aufkleber, T-Shirts
- Fernsehwerbung
- Verrücktes: Himmelsschreiber, Flashmob



## 3. Tipps und Tricks

---

- Pareto-Prinzip: Fokus auf Top-Affiliates
- Keine Standard-Mails versenden
- Einen „individuellen“ Eindruck vermitteln
- Keine Endkunden, sondern Partner
- Wirkliches Interesse an der Partnerschaft zeigen
- Mit Wissen über die Seite glänzen
- Vorteile der Zusammenarbeit herausstellen
- Konkrete Integrationsvorschläge machen
- Exklusiven Content liefern
- Sinnvolle Infos liefern  
>> CVR, CTR
- Keine Standardprovisionen  
>> Aussicht auf Staffel oder Bonus
- Kontaktmöglichkeiten nennen  
>> Absender erkennbar?
- Telefon: Auf AB vorbereitet sein

## 3. Tipps und Tricks

---

- Begründung / Incentive liefern
- Immer nur wenige Affiliates gleichzeitig akquirieren
- Ehrlich, fair und transparent sein
- Kreativ sein
- Nicht Spammen  
>> rechtliche Situation beachten!
- **Erfolgskontrolle / Nachfassen!**



**affiliatepraxis**.de  
100% Praxiswissen Affiliate Marketing!

---



[affiliatepraxis.de](http://affiliatepraxis.de)



[facebook.com/affiliatepraxis](https://facebook.com/affiliatepraxis)



[twitter.com/affiliatepraxis](https://twitter.com/affiliatepraxis)



# Copyright

---

- Folie 01: CLUPIX images - Fotolia.com
- Folie 03: Eberth Rodriguez - Fotolia.com
- Folie 05: Monika Wisniewska - Fotolia.com
- Folie 07: Lars Christensen - Fotolia.com
- Folie 09: Mikael Damkier - Fotolia.com
- Folie 10: Monika Wisniewska - Fotolia.com