

Eigene Partnerprogramme einrichten - Neue Affiliate-Software von Data Becker

26.08.2009, 16:40 | IT, New Media & Software

Pressemitteilung von: *Data Becker GmbH & Co KG*

DATA BECKER

Düsseldorf, 26. August 2009. Flexible Handhabung, exklusive Partnerauswahl, Wegfall der Provisionszahlungen an die Netzwerkbetreiber und persönliche Nähe zu den Affiliates – das sind die wesentlichen Vorteile eines eigenen Partnerprogramms. Wer ein Partnerprogramm für die Allgemeinheit oder für individuelle Partner einrichten und von den vielen Vorzügen profitieren möchte, kann mit „Affiliate to date“ nun den Grundstein legen. Die neue Lösung der Düsseldorfer Softwareschmiede Data Becker punktet mit flexiblen Vergütungsmodellen, einer umfassenden Partner- und Werbemittelverwaltung sowie umfangreichen Echtzeitstatistiken und Auswertungsmöglichkeiten. In der webbasierten Administrationsoberfläche lassen sich zentral und komfortabel alle wichtigen Einstellungen bis hin zur optischen Gestaltung vornehmen. Angedockt werden kann die Software leicht an bekannte Shopsysteme wie XT-Commerce, osCommerce, Magento oder Data Beckers E-Commerce-Lösung „shop to date 6.0 pro“. Wer die Software vor dem Kauf testen möchte, kann in einer Live-Demo auf www.todate.de/affiliatetodate erste Eindrücke sammeln.

Beim Affiliate-Marketing ist die Vergütung der Partner stets an ein bestimmtes Resultat gekoppelt. Data Beckers Software unterstützt gängige Vergütungsmodelle wie Pay-per-Lead, Pay-per-Sale, Pay-per-View und Pay-per-Click. Die vier Varianten lassen sich zudem miteinander kombinieren. Ebenso möglich sind Sonderauszahlungen, die für das Erreichen von Zielvorgaben ausgeschüttet werden können. Besonders flexibel zeigt sich auch das Kampagnenmanagement: So lassen sich Kampagnen einrichten, die entweder an ein Budget, einen Zeitraum, an bestimmte Werbemittel oder an bestimmte Partner gebunden sind. Wer etwa eine individuelle Kooperation anstrebt, kann einfach für ein spezifisches Produkt eine Kampagne mit bestimmten Werbemitteln anlegen, die wiederum nur für ausgewählte Partner verfügbar sind. Wenn ein vorgegebenes Budget überschritten wird oder eine zeitlich befristete Kampagne abläuft, wird die Kampagne samt der zugeordneten Werbemittel deaktiviert. Die Werbepartner erhalten automatisch eine Benachrichtigung über das Ende der Kampagne.

Um die Werbepartner für ihre Bemühungen und Vermittlungen verlässlich zu belohnen, kombiniert Affiliate to date verschiedene Tracking-Methoden. Dadurch ist sichergestellt, dass die über Partnerwebseiten vollzogenen Transaktionen akkurat erfasst werden. Für zusätzlichen Komfort sorgt die Möglichkeit, die eingegangenen Transaktionen entweder manuell zu bestätigen oder alternativ über ein automatisiertes Verfahren direkt für den Auszahlungs-Workflow freizugeben.

Zahlreiche Einstellungsmöglichkeiten und eine umfassende Partnerverwaltung

Die Teilnahmebedingungen und die Organisation des Partnerprogramms bestimmt allein der Betreiber. Hierfür stehen sowohl ihm als auch den Partnern eigene Verwaltungsbereiche zur Verfügung. Der Partnerprogrammbetreiber wird in seinem Bereich von einer Startseite begrüßt, die einen Gesamtüberblick über Verkäufe, Provisionen, Partner, aktuelle Kampagnen und die am häufigsten verwendeten Werbemittel bietet. Zu den Bewerbern und bereits akzeptierten Partnerprogramm-Teilnehmern sind detaillierte Informationen – unter anderem kleine Vorschau-Bilder von deren Webseiten – schnell abrufbar. Zur besseren Übersicht lassen sich die Partner verschiedenen Gruppen zuordnen, zusätzliche Warte- und Ablehnungslisten leisten wertvolle Hilfe bei der Partnerbetreuung. Im Abrechnungsbereich informieren tabellarische Übersichten über ungeprüfte oder anerkannte Transaktionen und Zahlungen. Offene Posten können nach erfolgter Bearbeitung mit nur einem Mausklick freigegeben werden.

Eine vollständige Auswertung über die Erfolge des Partnerprogramms liefert das Berichtswesen aufbereitet in übersichtlichen Tabellen und Diagrammen. Zu den Statistiken gehören Angaben zu den Einblendungen, Klicks und Verkäufen genauso wie Informationen zur Click-Through-Rate und zu den Provisionen. Zur Weiterverarbeitung lassen sich alle Daten exportieren. Zudem kann der Betreiber Abrechnungen im PDF-Format erstellen und mit einem eigenen Logo versehen.

Im Administrationsbereich lassen sich darüber hinaus die verschiedensten Werbemittel einbinden und bestimmten Kampagnen zuweisen. Unterstützt werden Textlinks, Banner, Grafiken, Popups genauso wie Flash-Animationen, Layer und Pagepeels. Zum kommunikativen Austausch mit den Teilnehmern enthält Affiliate to date neben einem Kontaktformular auch ein Newslettermodul, mit dem individuelle Nachrichten oder Newsletter an einzelne Partner oder ganze Partnergruppen versendet werden können.

Auf der anderen Seite können die Partnerprogrammteilnehmer in ihrem Bereich mehrere Webseiten als Werbefläche anmelden, die freigegebenen Kampagnen samt dazugehörigem Werbemittelpool einsehen, und sich dort ihre Werbemittel aussuchen. Über ein Kontaktformular kann man sich direkt aus dem Partnerbereich heraus schnell mit dem Verantwortlichen in Verbindung setzen. Ein umfassender Statistikbereich enthält ausführliche Reports und informiert über die Klicks, das aktuelle Guthaben, die Transaktionen und die generierten Umsätze. Sofern es der Partnerprogrammbetreiber vorgesehen hat, können Partner Empfehlungen für das Partnerprogramm versenden und so weitere Partner hinzugewinnen – entsprechende Vergütung inklusive.

Preis und Verfügbarkeit

„Affiliate to date“ ist ab sofort als Kaufdownload zum Einführungspreis für 950,80 Euro verfügbar. Weitere Kosten wie etwa Einrichtungsgebühren oder Mietkosten für die Nutzung der Software fallen nicht an. Weitere Infos zu Affiliate to date erhalten Interessierte auf www.todate.de .

Portrait

Über Data Becker

Data Becker ist Anbieter von Software, Büchern, IT-Zubehör und Zeitschriften. Im Softwarebereich entwickelt das Düsseldorfer Unternehmen primär professionelle Software-Lösungen für Handwerk, Handel und E-Business. Einen Schwerpunkt setzt das Düsseldorfer Unternehmen auf die Entwicklung innovativer Web 2.0-Produkte und E-Commerce-Lösungen. Exemplarisch dafür ist die „to date“-Reihe, zu der etwa ein Content Management System, eine Onlineshop-Lösung, eine E-Mail-Marketing-Software und eine Community-Lösung gehören. Im Buchverlag veröffentlicht Data Becker neben Ratgebern zu klassischen IT-Themen vor allem Bücher zum Thema digitale Fotografie. Computer-Zeitschriften wie die PC Praxis und die Webselling gehören ebenso zum Verlagsprogramm wie Druckerzubehör (Papier, Tinte etc.) und Consumer-Software.

Link zur Pressemitteilung:

<https://www.openpr.de/news/343221/Eigene-Partnerprogramme-einrichten-Neue-Affiliate-Software-von-Data-Becker.html>