

Commission Junction entwickelt Partner Resource Center

21.08.2012, 12:03 | IT, New Media & Software

Pressemitteilung von: *ValueClick Commission Junction*



Das Affiliate Network stellt White-Label-Lösung zur Vertriebsunterstützung vor

München, 21. August 2012 Commission Junction bietet Advertisern und Agenturen ab sofort die Möglichkeit eines Private Networks an. Das Affiliate Netzwerk stellt interessierten Kunden dazu seine ausgereifte Technologie als White-Label-Lösung zur Verfügung. Das User-Interface wird von Commission Junction individuell auf das Look & Feel des jeweiligen Unternehmens angepasst. Zusätzlich können Schnittstellen zu unternehmenseigenen (ERP-) Systemen geschaffen werden. Mit dem speziellen Private Network-Angebot richtet sich CJ im Wesentlichen an drei Zielgruppen: 1. Unternehmen, die über ein größeres Netz an Vertriebsaußenstellen oder Handelspartnern verfügen. 2. Advertiser, die nur wenige, dafür aber intensive Online-Vertriebspartnerschaften pflegen. 3. Firmen, die ihren Publisher-Pool aus strategischen Gründen nicht mit anderen Unternehmen teilen möchten.

Das „Partner Resource Center“, wie Commission Junction dieses White-Label-Produkt nennt, eignet sich in erster Linie als vertriebsunterstützende Lösung. Auch Offline-Kanäle lassen sich über die CJ-Technologie problemlos in das Tracking integrieren. Damit können Leads und Sales auch stationären Vertriebspartnern oder Geschäftsstellen zugeordnet und entsprechend vergütet werden. Ein Beispiel: Ein Interessent lässt sich vom ortsansässigen Versicherungsvertreter zu einer Haftpflichtversicherung beraten. Aus Kostengründen entscheidet er sich anschließend für die Direktversicherung der Firma und schließt seinen Vertrag online ab. Mit dem Partner Resource Center hat der Advertiser die Möglichkeit, den Sale diesem Kundenberater zuzuordnen und diese Beratungsleistung mit einer entsprechenden Provision zu honorieren.

Durch die Verknüpfung von Offline-Beratung und Online-Abschluß können Unternehmen ihren Vertriebspartnern (z.B. Verkaufsberater, Franchise-Nehmer oder Außenstellen-Betreiber) neue Anreize bieten. Das Private Network ermöglicht ihnen außerdem, eine intensive Bindung zu ihren Vertriebspartnern aufzubauen und diese durch exklusive Angebote zusätzlich zu motivieren. Gleichzeitig profitieren die Advertiser vom kompletten Partnermanagement inkl. der Abrechnung der Vertriebspartner sowie den bewährten Tracking- und Reporting-Funktionalitäten von Commission Junction.

„Viele Geschäfte werden heute bevorzugt online getätigt. Sehr oft erbringen lokale Partner zuvor Beratungsleistungen, für die sie nicht belohnt werden. Für diese Business Modelle ist unser neues Partner Resource Center die ideale Lösung“, erklärt Tobias Allgeyer, Country Manager Commission Junction. Und weiter: „Unser Angebot ist derzeit einzigartig auf dem Markt und kann bei vielen Unternehmen eine zentrale Lücke im Multichannel-Vertrieb schließen.“

Über Commission Junction:

Commission Junction (www.de.cj.com) ist der weltweit führende Anbieter im Bereich Affiliate Marketing und ermöglicht Unternehmen langfristige Affiliate Programme sowie kurzfristige Leadkampagnen. Mit individuellen Lösungen für Advertiser und Publisher schafft das Netzwerk erfolgreiche Vertriebspartnerschaften mit messbaren Ergebnissen. Dabei steht Commission Junction sowohl für Internationalität, Qualität und Sicherheit als auch für persönlichen Service.

Commission Junction gehört zu ValueClick, dem weltweit führenden Anbieter globaler Online Marketing Lösungen. Das unabhängige Unternehmen umfasst mehrere Geschäftsbereiche und deckt die gesamte Bandbreite erfolgsbasierter Onlinewerbung ab. Die Geschäfte von Commission Junction Deutschland führt Country Manager Tobias Allgeyer.

News-ID: 657020 • Views: 179 (Stand: 17.06.2026)

Link zur Pressemitteilung:

<https://www.openpr.de/news/657020/Commission-Junction-entwickelt-Partner-Resource-Center.html>