



MIT UNS BEHALTEN SIE DEN ÜBERBLICK

Seminarbeschreibung:



Affiliate-Marketing mit System. Erfolgreiche Vertriebsnetzwerke aufbauen, optimieren und pflegen.

Affiliate Marketing als effizienter Vertriebskanal: strukturiert planen, professionell managen, richtige Partner finden & betreuen!

SEMINARBESCHREIBUNG

Dieses Seminar richtet sich an Unternehmen, die **Affiliate-Marketing als Vertriebskanal** einsetzen und nutzen wollen.

Oft unterschätzt, zählen Affiliate-Programme zu den erfolgsversprechendsten Internet-Marketing-Maßnahmen – vorausgesetzt, das Affiliate-System passt zum jeweiligen Produkt oder zur Dienstleistung und wird **professionell betreut**.

In diesem Intensiv-Kurs wird ein fundiertes Basis- und Praxiswissen über die **Planung, den Aufbau und Betrieb von Affiliate-Netzwerken** vermittelt. Das professionelle Vorgehen bei der Gewinnung und Auswahl von Vertriebspartnern, sowie deren Betreuung und Pflege, wird ebenso behandelt, wie die angewendeten Provisionsmodelle. **Praxisorientierte Beispiele** und ein Überblick über die wichtigsten Dienstleister komplettieren dieses umfangreiche Intensiv-Seminar.

Maximaler Praxisbezug:

Die wichtigsten Affiliate-Instrumente werden anschaulich und praxisnah vorgestellt. An Hand von realen Beispielen werden erfolgreiche und weniger erfolgreiche Partnerprogramme diskutiert. Sie werden sehen, wie ein Partnernetzwerk gepflegt und administriert wird. Der Wechsel aus Theorie und Praxis bietet eine professionelle Grundlage für Ihr praktisches Verständnis.

SEMINARZIELE

- Sie werden die Potenziale und Funktionsweisen des Affiliate-Marketings ganzheitlich verstehen und diese gewinnbringend für Ihr Unternehmen einsetzen können.
- Sie werden die einzelnen Elemente, die für den Erfolg eines Partnerprogramms verantwortlich sind, kennen lernen und Maßnahmen ergreifen können, um Ihr individuelles Partnerprogramm gewinnbringend zu monetarisieren.
- Sie werden in der Lage sein, ein Affiliate Partnerprogramm zielführend und professionell aufzusetzen und strategisch zu planen, sowie erfolgreich in die Marketingausrichtung Ihres Unternehmens zu integrieren.
- Sie lernen Werkzeuge und Tools kennen, die Ihnen bei der praktischen Umsetzung helfen.

TRAINER

Das Seminar wird von **Herrn Saban Dasgin** durchgeführt. Der Geschäftsführer und Inhaber der Online Marketing Agentur „TRENDOMEDIA“ verfügt über eine langjährige Erfahrung in den Bereichen Affiliate- und Online-Marketing.

Er betreut mehrere Affiliate-Programme unterschiedlichster Branchen und Größen, so dass Sie sich auf ein praxisorientiertes Seminar freuen dürfen.



TEILNEHMER

- Alle, die Affiliate-Marketing als Vertriebskanal einsetzen, nutzen oder sich darüber informieren wollen. Marketingverantwortliche, Mitarbeiter aus Werbung und Vertrieb, Geschäftsführer, Entscheider, Projektleiter, Agenturen, sowie Interessenten, die Kenntnisse in diesem Bereich aufbauen, bzw. verbessern wollen.

Das Seminar richtet sich nicht an erfahrene Affiliate-Manager oder Personen, die bereits tieferes Wissen in diesem Bereich haben. In diesem Seminar werden die Grundlagen des Affiliate-Marketings vermittelt. Den Teilnehmern wird gezeigt, wie man ein Affiliate-Partnerprogramm konzeptionell plant, steuert, überwacht und auswertet.

- Spezielle Voraussetzungen oder technisches Know-how der Teilnehmer werden nicht benötigt.
- Max. 12 Teilnehmer

TERMINE / SEMINARZEITEN

- 24.05.2012 Düsseldorf
- 05.10.2012 Düsseldorf
- Ein Tag: 10 – 17:30 Uhr

KOSTEN

- 580.- € / Teilnehmer (inkl. Verpflegung und Unterlagen)

Affiliate-Marketing als Vertriebsinstrument:

- Was ist Affiliate-Marketing - Grundlagen und Funktionsweise
- Theoretische Grundsätze, Begriffsdefinitionen
- Zusammenspiel der Komponenten (Merchants, Publisher, Netzwerke, Agenturen)
- Arten von Affiliates (Gutscheinseiten, Shopping Portale, Bonusprogramme, Blogs, Preisvergleiche, Gewinnspiele, Content Seiten, usw.)

Produkte und Dienstleistungen auf dem Prüfstand:

- Produkte und Dienstleistungen die für Affiliate geeignet sind
- Potenzialanalyse der eigenen Angebotspalette
- Professionelle Werbemittel und Angebotsgestaltung

Erfolgsfaktoren des Affiliate-Marketings:

- Die drei C`s - Communication Conditions Content
- Faire Provisionsmodelle
- Professionelle Werbemittel
- Optimale Betreuung
- Markenbekanntheit

Affiliate-Marketing in der Praxis:

- Affiliate-Dienstleister oder Standalone-Lösungen
- Einsatz von Affiliate-Marketing-Agenturen im Vergleich zum Inhouse-Management
- Unterstützende Software
- Ziele definieren und Kampagnen planen / Budgetsteuerung / Markenführung
- Vorteile & Nachteile des Affiliate-Marketings

Partnernetzwerke aufbauen, ausbauen und pflegen:

- Akquise von Werbe- und Kooperationspartnern
- Screening von Affiliate-Bewerbungen und -anfragen
- Pflege und Einteilung der Affiliates (z.B. Top-Affiliates filtern)
- Fortlaufende Aktualisierung von Werbemitteln und Technik
- Personelle und technische Voraussetzungen schaffen

Projektplan zum Start eines Affiliate-Programms:

- Startphase, Konsolidierung, Optimierung
- Erstellung eines attraktiven Provisionsmodells
- Auswahl der richtigen Maßnahmen und Affiliate-Marketing-Komponenten
- Affiliate-Management: kurzfristige / langfristige Aktivitäten

Aus Erfolgen anderer Affiliates lernen:

- Branchenbeispiele

Trends und Entwicklungen:

- Virale Effekte aktiv nutzen / Web 2.0 und Affiliate Marketing
- Zukunftsaussichten

