

BAROMETER

WIE SEHEN DIE NETZWERK-BETREIBER IHRE BRANCHE, IHRE MARKTCHANCEN UND IHRE ZUKUNFTSMÖGLICHKEITEN? DAS WOLLTE DAS E-COMMERCE MAGAZIN WISSEN.

DIRK WRANA,

Consultant, DMK-Internet – SuperClix

Transparenz, Transparenz, Transparenz!

www.100partnerprogramme.de ist die momentan bestgepflegte Seite rund um das Thema Affiliate Marketing.

Ich denke, der technische Hintergrund eines Partnerprogramms ist ein wichtiger Teil, mit dem sich gerade Merchants stärker befassen sollten.

> **Kennziffer: ECM18038**

MARKUS KELLERMANN,

Head of Affiliate Marketing,

Explido WebMarketing

Mobiles Affiliate Marketing, Postview Tracking und Cashback. Aber auch die Öffnung der API-Schnittstellen durch die Affiliate-Netzwerke.

www.100partnerprogramme.de sowie natürlich mein eigenes Affiliate-Portal www.affiliateboy.de.

Allgemein denke ich, dass viele Marketing-Verantwortliche der Advertiser sich noch über die verschiedenen Tracking-möglichkeiten wie die Customer Journey fortbilden sollten oder auch über neue Methoden wie Postview.

> **Kennziffer: ECM18028**

ALBRECHT FISCHER,

Client Development Director, Commission Junction.

Post View Tracking, Qualität des Traffics, Sicherheit für die Marke des Werbekunden.

www.100partnerprogramme.de, weil die Blogs und Foren gut die Meinungen von Affiliates, Netzwerken, Agenturen und Werbekunden wiedergeben und weil die Newsletter auch immer die neuesten Pressemeldungen aus dem Affiliate-Umfeld zeigen.



Dirk Wrana_Superclix, Markus Kellermann_Explido WebMarketing, Albrecht Fischer_Commission Junction, Bernadette Spahn_Webgains Deutschland, Dr. Christoph Röck_affilinet Deutschland, Uwe Bormann_Zanox (v.l.n.r.)

Affiliate-Marketing ist kein reiner Vertriebskanal, sondern ein proaktives Partner-Management.

> **Kennziffer: ECM18037**

BERNADETTE SPAHN,

Head of Sales, Webgains Deutschland

Individueller persönlicher Support, neue Features für bessere Transparenz, Internationalität

www.100partnerprogramme.de – hier findet man schnell alle Informationen.

Die Kommunikation zwischen Merchant und Affiliate ist häufig noch ausbaufähig. Affiliate Marketing sollte im Unternehmen als eigener Kanal verstanden werden.

> **Kennziffer: ECM18042**

DR. CHRISTOPH RÖCK,

Geschäftsführer von affilinet Deutschland

Performancebasiertes Display-Marketing, Search, und zwar als Bestandteil im Performance-Marketing oder zur Effizienz- und Reichweitensteigerung über Search Publisher, Tracking als Lösung für alle Online-Marketing-Disziplinen.

www.100partnerprogramme.de. Außerdem Mr. Wong für Branchennews aus Deutschland und für internationale News www.delicious.com.

Affiliate Marketing ist keine separate Disziplin, sondern vereint Online-Performance-Kanäle. Postview Marketing ist nicht böse und die Krise ist eine große Chance.

> **Kennziffer: ECM17996**

UWE BORMANN,

Senior Director Global Marketing Zanox

Third-Party-Applikationen, Widgets oder andere Software-Tools, die auf das individuelle Angebot zugeschnitten sind.

Trends und Bedürfnisse aus der Branche erfährt man am besten aus der internationalen Blogger-Szene.

Wir wünschen uns natürlich, dass immer mehr Partner unsere offene Technologie-Schnittstellen für ihr persönliches Businessmodell nutzen.

> **Kennziffer: ECM18080**

DIE FRAGEN

- 1) Was wird 2009 für Netzwerk-Betreiber wichtig werden?
- 2) Welche persönliche Lieblingswebseite haben Sie zum Thema Affiliate-Marketing und warum?
- 3) Was müssen Ihre Kunden noch lernen beziehungsweise besser verstehen?