

Deutsche Rakuten-Händler profitieren vom Rakuten Affiliate Netzwerk

Händler, die auf Rakuten Deutschland verkaufen, können ab sofort das Rakuten Affiliate Netzwerk für ihre Kampagnen nutzen und zugleich wertvolle Beratung in Anspruch nehmen. Online-Marketing-Experte Hendrik Lennarz erläutert im Interview Sinn und Zweck dieser Marketing-Disziplin.

Das Rakuten Affiliate Netzwerk, früher LinkShare, war bereits im September 2014 in Deutschland an den Start gegangen und übernimmt ab sofort die zielgerichtete Bewerbung der Rakuten Händlersortimente. Damit soll die Reichweite der Affiliate-Kampagnen von Rakuten-Händlern aus Deutschland massiv nach oben getrieben werden.

Für Affiliates lohnt sich vor allem ein Blick auf den besucherstarken Marktplatz mit über 24 Millionen Produkten und 7.000 aktiven Händlern. Rakutens globaler Philosophie des Empowerments folgend, unterstützt auch Rakuten Marketing die Werbenden bei ihrem Erfolg. Zur umfangreichen Betreuung zählen individuelle Trainings, praxisnahe Schulungen und professioneller Support.

[poll id="55"]

Affiliate-Marketing: Diese Basics sollten Sie kennen

Hendrik Lennarz ist Executive Director Product & Technology bei Trusted Shops, bekannter Blogger rund um das Online-Marketing sowie Autor des Buches "Growth Hacking für Non-Startups". Für welche Online-Händler sich Affiliate-Marketing lohnen kann und was es dabei zu beachten gibt, verrät er im Interview.

shopbetreiber-blog: Welche Vorteile entstehen für den Shopbetreiber durch das Affiliate-Marketing, welche Nachteile sind bekannt?

Hendrik Lennarz: Affiliate-Marketing ist ein Kanal den der Online-Händler relativ einfach testen kann. Vor allem wenn sich der Shopbetreiber einfach in die Affiliate-Netzwerke reinhängt. Somit ist zumindest für den Test keine große Betreuung der Affiliates notwendig.

Allerdings lohnt es sich für gewisse Branchen und Produkte die Affiliates gut auszuwählen. Nicht jeder möchte auf jeder x-beliebigen Website mit seiner eigenen Marke erscheinen. Auch muss der Händler aufpassen, dass Affiliates nicht zur Konkurrenz anwachsen und somit die eigenen Adwords-Kampagnen kaputtschiessen.

shopbetreiber-blog: Welche Maßnahmen kann der Shopbetreiber ergreifen, um die Reichweite seiner Affiliate-Kampagnen zu erhöhen?

Lennarz: Einfach reichweitenstarke Website-Inhaber persönlich anschreiben, um das Affiliate-

Programm zu bewerben.

shopbetreiber-blog: Was gilt es bei der Auswahl von Affiliate-Netzwerken zu beachten?

Lennarz: Wichtig ist erstmal eine große Reichweite. Vor allem in der eigenen Zielgruppe. Aber Achtung: Nicht alle Netzwerke sind gleich stark für alle Branchen.

shopbetreiber-blog: Welche drei Praxistipps hast Du für unsere Leser parat?

Lennarz: Wo steht meine Konkurrenz? Dieses Level sollte man als Benchmark nehmen. Zugleich aber nicht vergessen: Auch noch etwas ausprobieren, wo meine Wettbewerber noch nicht aktiv sind.

Herausfinden welche Werbemittel meine Affiliates brauchen, um bestmöglich zu performen. Am besten fragen Sie Ihre besten Affiliates persönlich, um deren Intention und Bedürfnisse herauszufinden.

Viele Shops haben Angst vor Affiliate-Marketing, da die Branche einen schlechten Ruf hat. Aber man sollte sich trauen: Eine Kampagne kann man jederzeit einstellen, wenn es nicht funktioniert.

shopbetreiber-blog: Welche Webseiten für weitere Informationen zum Thema Affiliate-Marketing kannst Du empfehlen?

Lennarz: Da fällt mir als erstes Karsten Windfelder mit seinem Affiliate-Portal 100partnerprogramme.de ein. Ebenfalls zur Standardlektüre sollte das Affiliateblog.de von Markus Kellermann gehören. Und nicht zu vergessen die Website-Boosting von Mario Fischer.