

Speakers Corner



11.00 Uhr Advertiser Analyse und Publisher Recherche

Advertiser haben es zunehmend schwerer Publisher gezielt anzusprechen. In diesem Vortrag wird anhand von praktischen Beispielen erklärt wie man als Advertiser seine Mitbewerber analysiert und Publisher konkret angehen kann um die für sich passenden Werbepartner zu finden.

Maik Benske (Xovi)

11.30 Uhr Customer Journey: Insights, Cases und Conclusions aus dem affilinet Netzwerk

Wir zeigen anhand konkreter Beispiele aus unterschiedlichen Branchen, wie sich die Customer Journey der User im Performance Kanal verhält. Gibt es typische branchenspezifische Customer Journeys? Wie sehen diese aus? Was lassen sich daraus für Rückschlüsse zur Performance Optimierung ziehen? affilinet trackt die 5 letzten Cookies im Netzwerk. Aus dieser Datenfülle lassen sich spannende Einblicke in das Verhalten der User und das Zusammenwirken von Publisher Business Modellen ziehen, die wir gern im Rahmen des Vortrags aufzeigen und erläutern möchten.

Maik Pressler (affilinet)

12.00 Uhr Super Fast Payment - die (R)Evolution der Affiliate-Auszahlung

Im Rahmen des Vortrags werden sowohl die Funktionsweise als auch die Vorteile des neuen Super Fast Payment Moduls von TradeTracker erläutert. Im Kern geht es darum, die Zeit, die ein Affiliate auf sein Geld wartet, auf ein Minimum zu reduzieren und dadurch den Cash Flow des Affiliates zu verbessern. Darüber hinaus wird auf die Nutzung des Moduls und die neue Risikoverteilung zugunsten des Affiliates eingegangen.

Heiko Hildebrandt (TradeTracker)

12.45 Uhr Mittagspause

14.00 Uhr Qualitätsstandards im Partnerprogrammbetrieb

Inhalt des Vortrags werden die Do's und Don'ts für Advertiser im Partnerprogrammbetrieb sein. Es wird erläutert, was wesentliche Erfolgsfaktoren für den nachhaltigen Betrieb von Partnerprogrammen sind. Darüber hinaus wird auch auf maßgebliche Spielregeln im Umgang mit Publishern und Netzwerken hinsichtlich Provisionen, Programmparametern, Trackingintegrationen und vielem mehr eingegangen.

Manuel Kester (BVDW)

Silke Steffan (BVDW)

14.30 Uhr Mobile Performance Barometer

Der zanox „Mobile Performance Barometer“ liefert entscheidende Hinweise für Advertiser und Publisher zu Entwicklungen, Veränderungen von Marktanteilen und von Nutzergewohnheiten im Bereich mobile Shopping. Das zanox Performance Advertising Netzwerk mit seinen über 3.800 Werbetreibenden in 12 Ländern bietet die grösste und relevanteste europäische Plattform für die Analyse von Trends und Entwicklungen im Bereich E-Commerce und M-Commerce.

Christopher Loonan (Zanox)

Christian Römer (Zanox)

15.00 Uhr Die Do's and Don'ts im internationalen Affiliate Marketing

Je mehr Unternehmen global agieren, desto stärker rückt internationales Affiliate Marketing in den Fokus. Doch bei grenzüberschreitenden Programmen gibt es einiges zu Bedenken. Beispielsweise unterschiedlich populäre Vergütungs- und Publishermodelle in den einzelnen Regionen. Gutscheine, Cashback oder Postview - in jedem Land sind die Schwerpunkte anders gesetzt. Zusätzliche Herausforderungen für Affiliate Anbieter: Sie müssen nicht nur länderübergreifend hohe Reichweite und ein breites Publisher-Netzwerk bieten, sondern zudem international hohe Expertise sowie Qualitäts- und Sicherheitsstandards in der Abwicklung garantieren. Tobias Allgeyer, Country Manager von Commission Junction, über die Fallstricke und Möglichkeiten von globalem Affiliate Marketing.

Tobias Allgeyer (Commission Junction)

15.30 Uhr Public Network vs. Private Network

Je größer der Kanal Affiliate Marketing in einem Unternehmen wird, desto mehr stellt sich die Frage ein Private Network aufzusetzen. Martin Pichler referiert über die Chancen und Risiken einer Private Network Strategie. Für welche Unternehmen macht ein Private Network Sinn und wie können Firmen ihre Affiliates dafür begeistern? Aus seiner langjährigen Erfahrung im Umgang mit Private Networks von globalen Marken zeigt er Ihnen wichtige Aspekte auf.

Martin Pichler (Martin Pichler - Online Marketing Beratung)

16.00 Uhr Die ersten Live Validierungsmodelle im Bereich Leadgenerierung für Affiliates in Deutschland

Die Leadgenerierung und der Aufbau von eigenen E-Mail Adressbeständen steht aufgrund des guten ROI im Focus vieler Online Shops, sowie vieler Portale. Mit welchen Systemen und Maßnahmen bekomme ich valide Nutzerdaten und vergüte meine guten Affiliates in diversen Netzwerken innerhalb von Minuten ohne Aufwand. Ist die Zeit der Stornoraten für immer vorbei? Wie betreiben Sie erfolgreiche Leadgenerierung und vor allem valide Einträge im E-Mail- und Telemarketing-Bereich. Internationale Beispiele und ROI Betrachtungen für Affiliates und Advertiser. ROI Beispiele beim Aufbau einer Database.

Frank Tausendfreund (World Wide Leads AG)

16.30 Uhr Praxisbeispiele: Mobile Marktplätze und Vorteilswelten

Welche Besonderheiten gelten für mobile Publishing-Modelle und wie weit ist der Markt bereits entwickelt? Im Vortrag werden Praxisbeispiele erfolgreicher Konzepte skizziert und aktuelle Herausforderungen aufgezeigt. Ferner wird diskutiert, welche Chancen es gibt durch Couponing oder andere Möglichkeiten zur Incentivierung Umsätze und Reichweite zu entwickeln.

Moritz Warth (PAYBACK GmbH)

