

# Netzwerk **VS** SaaS

Wie Du die beste Management-Lösung für Dein Affiliate-Programm auswählst

## Die Wahl der richtigen Partnermanagementlösung für Dein Unternehmen ist eine wichtige Entscheidung. Worin bestehen die Unterschiede? Welche Lösung ist für Deine Bedürfnisse besser geeignet?

Schauen wir uns die wichtigsten Unterschiede zwischen Affiliate-Netzwerken und SaaS-Lösungen an, damit Du entscheiden kannst, was für Dich in Frage kommt.

### Discovery & Recruitment

NETZWERK	VS	SAAS-LÖSUNG
<p><b>Einfacher Zugang zu Partnern</b></p> <p>Bei einem Netzwerk bist Du auf die Partner des Netzwerks beschränkt. Für die Zusammenarbeit mit einem neuen Partner ist die Genehmigung des Netzwerks erforderlich (wodurch der Partner für die Wettbewerber sichtbar wird).</p> <p><b>Beachte:</b></p> <p>Netzwerke bieten Dir Zugang zu den typischen Gutschein- und Deal-Webseiten des Affiliate-Marketings. Allerdings fehlt ihnen der Zugang zu verschiedenen Partnertypen wie Content, Influencer und B2B. Ein Mangel an Partnervielfalt wird das Wachstum Deines Programms letztlich behindern.</p>		<p><b>Unbegrenzte Reichweite</b></p> <p>SaaS-Lösungen ermöglichen Dir die Zusammenarbeit mit Partnern auf dem Marketplace der Plattform und direkt mit Deinen eigenen Partnern.</p>

### Partnership-Management

NETZWERK	VS	SAAS-LÖSUNG
<p><b>Das Netzwerk ist der Boss</b></p> <p>Das Netzwerk steuert die Partnerschaft und fungiert als Vermittler zwischen Dir und Deinen Partnern.</p> <p><b>Beachte:</b></p> <p>Die Teams der Netzwerke haben Anreiz, Dein Programmvolumen zu erhöhen, damit sie höhere Gebühren verlangen können. Dies führt oft dazu, dass sie Partnerschaften eingehen, die nur einen geringen Mehrwert für Dein Unternehmen bringen.</p>		<p><b>Alles unter Kontrolle</b></p> <p>Direkte Partnerbeziehungen ermöglichen es Dir, frei mit Deinen Partnern zu kommunizieren und die besten Entscheidungen für Dein Programm zu treffen.</p>

### Flexible Technologie

NETZWERK	VS	SAAS-LÖSUNG
<p><b>Begrenzte Optionen</b></p> <p>Die Netzwerke bieten in der Regel veraltete Funktionen, was die effiziente Verwaltung Deines Programms und Deiner Partner erschwert. Darüber hinaus verlangen einige Netzwerke eine Kündigungsfrist für Änderungen – das heißt, Sie müssen eine bestimmte Anzahl von Tagen warten, bevor Sie Ihre Vertragsbedingungen ändern können.</p> <p><b>Beachte:</b></p> <p>Da die Netzwerke mit jahrzehntealter Technik arbeiten, müssen viele der Tätigkeiten von Menschen erledigt werden, die das Produkt nicht leisten kann. Die Netzwerkdienste, für die Advertiser bezahlen, führen oft nur manuelle Prozesse aus, um die vernachlässigte Produktentwicklung auszugleichen.</p>		<p><b>Flexibel und innovativ</b></p> <p>SaaS-Plattformen wie <b>impact.com</b> verfügen über innovative Funktionen wie z. B. flexible Vertragsabschlüsse, die Dir die volle Kontrolle über die wertvergütete Grundlage Deines Partners geben.</p>

### Reporting

NETZWERK	VS	SAAS-LÖSUNG
<p><b>Standard-Reporting</b></p> <p>Netzwerke bieten Dir Zugang zu Standardberichten mit einigen benutzerdefinierten Berichten, aber Du musst Dich zur Erstellung möglicherweise auf einen Netzwerk-Kundenbetreuer verlassen.</p> <p><b>Beachte:</b></p> <p>Wenn Du nicht in Echtzeit auf Deine Berichte zugreifen kannst, hast Du nicht die volle Kontrolle über Dein Programm. SaaS-Lösungen bieten sofort nach Beginn ausführliche Berichtssuiten, die Dir die volle Transparenz über Deine Daten geben.</p>		<p><b>Vollständig anpassbar</b></p> <p>Durch granulare, anpassbare Reports in Echtzeit kannst Du den Wert Deines Kanals ganz einfach intern veranschaulichen und vollständige Insights in die Customer Journey erhalten.</p>

### Plattform-Gebühren

NETZWERK	VS	SAAS-LÖSUNG
<p><b>Override-Gebühr</b></p> <p>Du zahlst eine Override-Gebühr entweder gezahlt an den Partner oder auf den generierten Umsatz plus eine Servicegebühr für die Kontoführung.</p> <p><b>Beachte:</b></p> <p>Netzwerke sind mit erheblichen Vorlaufkosten verbunden, einschließlich Einrichtung, Netzzugang und einer Reihe von "Service"-Gebühren für die Anpassung des Programms. Da die Gebühren an die Provisionen oder Einnahmen gekoppelt sind, kann es ziemlich teuer werden, wenn Dein Programm wächst – im Grunde wirst Du für den Erfolg des Programms bestraft.</p>		<p><b>SaaS-Lizenzgebühr</b></p> <p>Du zahlst eine Software-Lizenzgebühr, die sich effizient an das Wachstum Deines Programms anpassen lässt.</p>

### Programmkosten

NETZWERK	VS	SAAS-LÖSUNG
<p><b>Kanal-Silo</b></p> <p>Netzwerke bieten nicht die Möglichkeit, mit anderen Kanälen abzugleichen, was zu geringwertigen Conversions und Doppelzahlungen führt.</p> <p><b>Beachte:</b></p> <p>Bei den Kosten geht es nicht nur um die Plattformgebühren, sondern um eine Kombination aus Gebühren und der Frage, wie effizient Du das Programm betreiben kannst. Wenn Du keine Abzüge von anderen Kanälen vornimmst oder die Provisionsbedingungen Deines Vertrags an den vergüteten Wert anpassen kannst, verhindert dies effiziente Ausgaben.</p>		<p><b>Effiziente Ausgaben</b></p> <p>Mit einer SaaS-Plattform kannst Du andere bezahlte Marketingkanäle, wie z. B. Paid Search, gegeneinander aufrechnen und so sicherstellen, dass Du nicht zweimal für dieselbe Conversion zahlst.</p>

### Service

NETZWERK	VS	SAAS-LÖSUNG
<p><b>Integriertes Management</b></p> <p>Du musst das Netzwerk-Kontoverwaltungsteam nutzen, auch wenn es keine Leistung erbringt. Du kannst zusätzlich zu den Netzwerkteams auch Drittagenturen einsetzen.</p> <p><b>Beachte:</b></p> <p>Ein Mangel an technologischer Innovation in den Netzwerken bedeutet, dass die Serviceteams nur eingeschränkte Strategien umsetzen können, was die Effizienz begrenzt und das Wachstum behindert.</p>		<p><b>Maßgeschneiderte Optionen</b></p> <p>Du hast die Flexibilität, Dich für eine interne Verwaltung, eine externe Agentur oder plattformgestützte Dienste zu entscheiden.</p>

## Wie sieht das Ergebnis zu Netzwerken vs. SaaS-Plattformen aus?

Das Fazit: SaaS-Lösungen sind die beste Option für Unternehmen, welche die volle Kontrolle über ihr Partnerprogramm haben möchten.

### SaaS-Plattformen:

- Sie **beseitigen den Vermittler**
- Sie ermöglichen es Dir, **direkt mit einer Person Deiner Wahl zusammenzuarbeiten**
- Die **Preise skalieren** mit Deinem Wachstum

Netzwerke können eine gute Option für Brands sein, die über begrenzte Ressourcen verfügen und die Hilfe des Netzwerks bei der Verwaltung eines Programms in Anspruch nehmen möchten. Ein Mangel an technologischer Innovation und hohe Kosten können jedoch die Effizienz Deines Programms einschränken.

Du möchtest die Vorteile des SaaS-Partnermanagements nutzen? Kontaktiere einfach einen Growth Technologist unter [grow@impact.com](mailto:grow@impact.com).

