

Starte jetzt Dein Affiliate- und Influencer-Programm



Jede Marketingstrategie ist anders. [Affiliate und Influencer Marketing](#) ähneln sich zwar in einigen Punkten, haben jedoch jeweils komplett unterschiedliche Charakteristiken und verfolgen unterschiedliche Ziele.

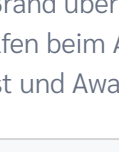
Think Big - Mache Dir die Vorteile der beiden Kanäle zu Nutzen und der Erfolg wird Dir recht geben. Aber eins nach dem anderen:

WAS VERSTEHT MAN UNTER AFFILIATE UND INFLUENCER MARKETING?



Affiliate Marketing:

Affiliate-Partner leiten mithilfe von Affiliate-Links, Kunden auf die Website der Brand. Diese erhalten dafür eine Provision.



Influencer Marketing:

Beschreibt die Zusammenarbeit zwischen Brands und Influencern. Die Influencer promoten die Brand über ihre Social Media Kanäle und helfen beim Aufbau von Brand Trust und Awareness.

LERNE DIE AKTEURE KENNEN



Affiliates

Die Personen oder Unternehmen, die für die Brands werben.



Brands

Die Unternehmen, die Produkte oder Dienstleistungen verkaufen.



Zielgruppen (die Kunden)

Die Personen, die die Produkte oder Dienstleistungen kaufen und mit den Brands, Affiliates und Influencern in Kontakt treten.



Influencers (Publisher oder Content Creator)

Experte in einem bestimmten Gebiet (z.B., Fashion, Beauty, Reisen, Gaming, etc.)

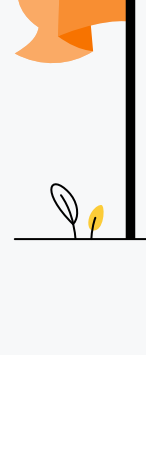
WAS SIND DIE ZIELE ?

Affiliate Marketing:

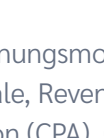
- Produkte oder Dienstleistungen bewerben
- Traffic erhöhen
- Verkäufe und Umsatz steigern
- Neue Kunden akquirieren
- Anzahl von App-Downloads erhöhen
- Neue Abonnenten für die Email-Liste gewinnen
- Return on Ad Spend (ROAS) erhöhen
- Customer Acquisition Costs (CAC) senken
- Customer Lifetime Value (CLV) erhöhen

Influencer Marketing:

- Die Sichtbarkeit einer Brand steigern
- Die Story einer Brand erzählen
- Verkauf von Produkten oder Dienstleistungen steigern
- sich loyale Follower zu Nutze machen
- Brand Trust aufbauen
- Content für Brands erstellen
- Return on Investment (ROI) generieren
- Engagement-Rate steigern
- Traffic erhöhen

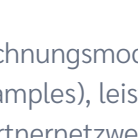


VERGÜTUNGSMODELLE



Affiliate Marketing:

Zu den Abrechnungsmodellen gehören: Pay-per-Sale, Revenue-Sharing, Cost-per-Action (CPA), Cost-per-Click (CPC) oder Cost-per-1.000-Views (CPM).



Influencer Marketing:

Zu den Abrechnungsmodellen gehören: Geschenke (Samples), leistungsorientierte Vergütung, Partnernetzwerk, Fixbetrag mit Erfolgsprämien, Bezahlung pro Post oder Content-Lizenzierung.

METRIKEN

Affiliate Marketing:

- Durchschnittlicher Bestellwert (AOV)
- Umsatzvolumen
- Website-Traffic
- Conversion von Sales und Leads
- Erzielte Einnahmen
- Erhöhung des inkrementellen Werts
- Generierung von Traffic und Kundenakquise
- Product Adoption und Conversion-Rate

Influencer Marketing:

- Anzahl der neuen Follower
- Website-Traffic
- Lead-Generierung
- Social Media Engagement
- Stimmungsanalyse
- Sales Conversion Rate
- Brand Awareness
- Impressions & Saves



VORTEILE

Affiliate Marketing:

- Mehr Traffic in nur kurzer Zeit
- Spezifische KPI-Ziele
- Geringes Risiko
- Geringere Anfangskosten
- Steigert den ROI

Influencer Marketing:

- Vertrauenswürdig
- Greifbar
- Vielzahl von Brand Ambassadors
- Abwechslungsreiche Werbung
- Relevant

ZAHLEN

Affiliate Marketing:

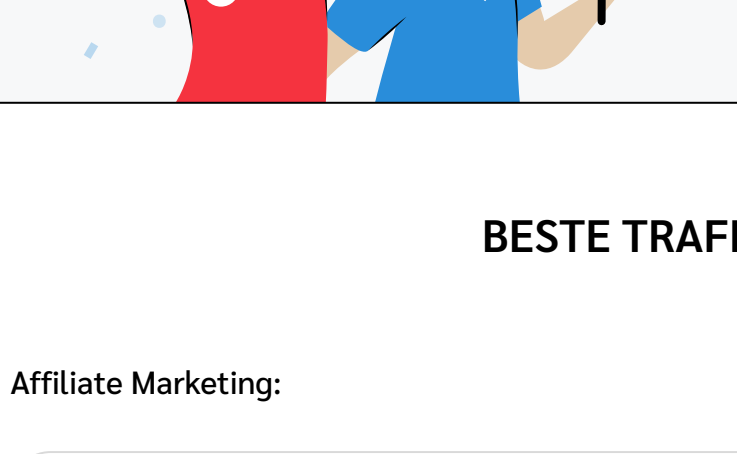
- **81%** Prozent der Advertiser und 84 Prozent der Publisher in den USA nutzen Affiliate Marketing¹.
- **81%** Prozent der Kunden informieren sich online, bevor sie einen Kauf tätigen².
- **81.4%** Prozent der Affiliates werben für Business-to-Consumer (B2C) Produkte oder Dienstleistungen³.

Es wird erwartet, dass die Ausgaben für Affiliate-Marketing in den USA bis 2022 8,2 Milliarden Dollar erreichen werden - mehr als das Dreifache als vor 10 Jahren⁴.

Influencer Marketing:

- **90%** Prozent der Befragten glauben, dass Influencer Marketing eine effektive Marketingstrategie ist⁵.
- **89%** Prozent der Befragten sind der Meinung, dass der ROI von Influencer Marketing gleich oder besser ist als durch andere Marketingkanäle⁷.
- **60%** Prozent der Marketer glauben, dass Influencer-Content eine bessere Performance erzielt als Branded Content⁸.

Unternehmen verdienen 5,20 Dollar für jeden Dollar, den sie für Influencer-Marketing ausgeben⁹.

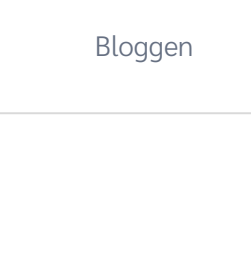
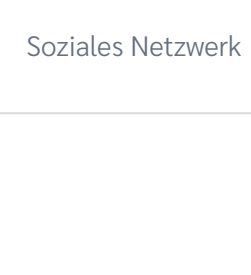
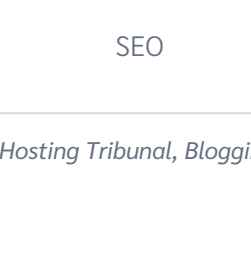


Die Influencer Marketing Branche ist in den letzten fünf Jahren von **1.7 Milliarden \$** auf **13.8 Milliarden \$** gewachsen⁹.

BESTE TRAFFIC-QUELLEN

Affiliate Marketing:

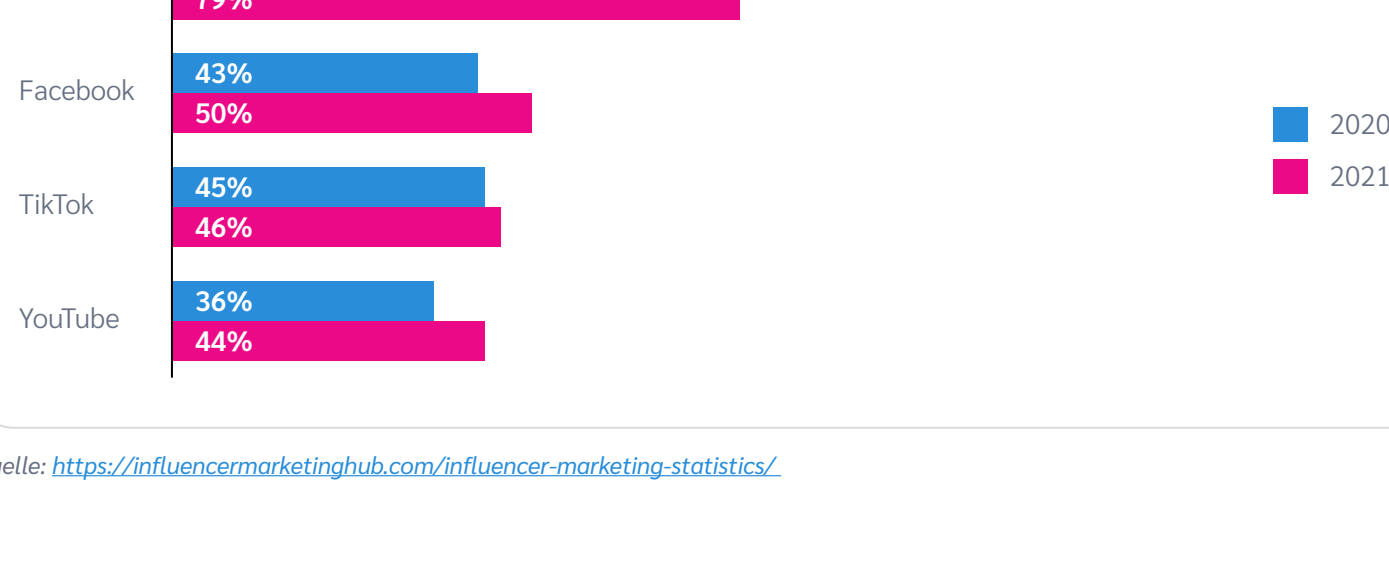
Top 3 der Traffic-Quellen für Affiliate-Marketing-Manager



Source: Hosting Tribunal, BloggingX, 2021

Influencer Marketing:

Welche Kanäle für Influencer Kampagnen genutzt wurden (2020 vs 2021)



Quelle: <https://influencermarketinghub.com/influencer-marketing-statistics/>

TIPPS FÜR EINE ERFOLGREICHE AFFILIATE UND INFLUENCER MARKETINGKAMPAGNE

- 1 Setze Dir von Anfang an klare Ziele
- 2 Setze auf Datentransparenz
- 3 Automatisiere Deine Workflows
- 4 Diversifiziere Dein Portfolio
- 5 Probiere verschiedenes aus und lerne daraus



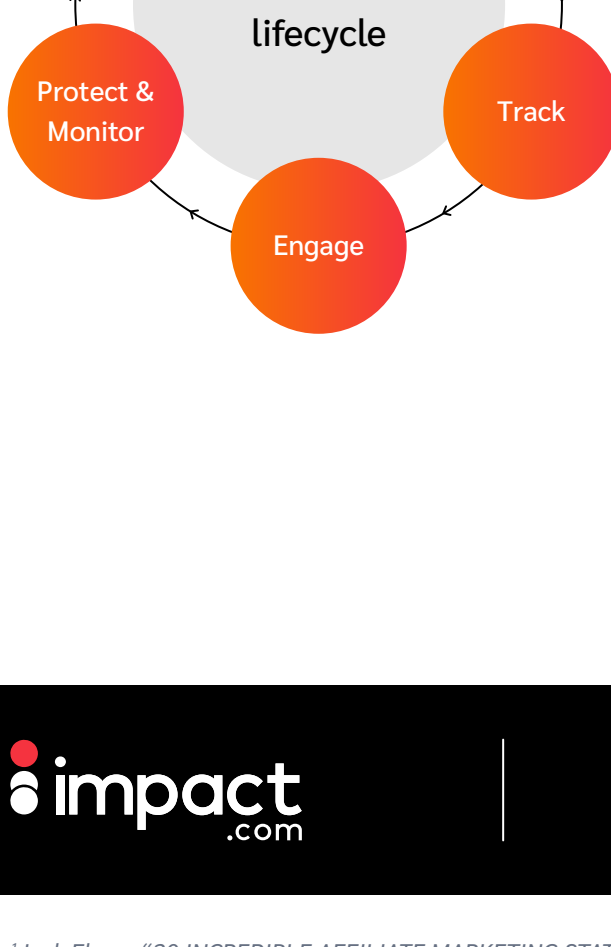
WERDE ZUM EXPERTEN IM BEREICH AFFILIATE UND INFLUENCER MARKETING

Auch wenn Influencer und Affiliates sich manchmal überschneiden können, ist jeder Partner einzigartig. Jeder von ihnen kann seine Talente auf verschiedene Art und Weise einbringen und Dir dabei helfen, die größtmögliche Anzahl an Kunden zu erreichen und an Dich zu binden.

Klassische Werbung ist out, Kundennähe ist in - nutze das hohe Vertrauen der Kunden in authentische Influencer. Diese kümmern sich auch um die Erstellung des Contents und reposten diesen, um noch mehr Personen zu erreichen.

Mithilfe von Affiliate-Partnern kannst du deine Verkaufszahlen ankurbeln, App-Downloads steigern und Deine Zielgruppe vergrößern. Das leistungsorientierte Vergütungsmodell sorgt dafür, dass deine Partner immer 100% geben werden.

Auch mit der besten Strategie wirst Du an einen Punkt kommen, an dem Du die richtigen Tools benötigst, um Deine Erfolgsstory fortzuführen. Die Partnermanagementplattform von [impact.com](#) bietet Dir genau das, was du brauchst. Verwalte den gesamten Lifecycle einer Kampagne, von der Partnerakquise bis zur Optimierung, Tracking, Zahlungsabwicklung und vielen mehr.



¹Jack Flynn, "30 INCREDIBLE AFFILIATE MARKETING STATISTICS [2022]: FACTS ABOUT AFFILIATE MARKETING IN THE U.S.", <https://www.zipplia.com/advice/affiliate-marketing-statistics/>

²Thomas J Law, "19 POWERFUL ECOMMERCE STATISTICS THAT WILL GUIDE YOUR STRATEGY IN 2023", <https://www.oberlo.com/blog/ecommerce-statistics>

³Johannes Rostas, "Useful affiliate marketing statistics", <https://supermetrics.com/blog/affiliate-marketing-statistics>

⁴Statista, "Affiliate marketing spending in the United States from 2010 to 2022", <https://www.statista.com/statistics/693438/affiliate-marketing-spending/>

⁵Jacinda Santora, "Key Influencer Marketing Statistics You Need to Know for 2022", <https://influencermarketinghub.com/influencer-marketing-statistics/>

⁶Jacinda Santora, "Key Influencer Marketing Statistics You Need to Know for 2022", <https://influencermarketinghub.com/influencer-marketing-statistics/>

⁷Jack Shepherd, "28 Essential Influencer Marketing Statistics You Need to Know in 2022", <https://thesocialshepherd.com/blog/influencer-marketing-statistics>

⁸Jacinda Santora, "Key Influencer Marketing Statistics You Need to Know for 2022", <https://influencermarketinghub.com/influencer-marketing-statistics/>

⁹Statista, "Influencer marketing in the United States", <https://www.statista.com/study/102541/influencer-marketing-in-the-us/>