



AFFILIATE marketing

19.října 2010

Agenda

- 1 VIV NETworks
- 2 Affiliate Marketing – obchodní modely
- 3 Myslíte to vážně – pak se připravte na následující
- 4 Co můžete očekávat, když vše zvládnete?
- 5 Výkonnostní marketing není jen Affiliate Marketing

1

VIV NETworks

Česko
Slovensko
Maďarsko



Od 1.2. do 18.10.2010 tj. 8 ½ měsíce

Provize
6 153 122 Kč

Transakcí
54 754

Prodej
212 977 840 Kč

VIV NETworks plní roli
Full Service Affiliate Agency
pro Inzerenty a
Support Centre pro Portály

od února 2010 jsme získali
23+ Affiliate Programů
a připojilo se **1700+ portálů**

 **commission junction**

 **TradeDoubler**
Market like you mean it


VIVNETworks
AFFILIATE marketing



Za co platíte?

CPO – Cost Per Order ... provize za uskutečněnou objednávku (zaplacená, nestornovaná a za nevrácené zboží v zákonné lhůtě) Příklady – letenky, zájezdy, retail)

CPL – Cost Per Lead ... provize za získání kontaktu na potenciálního klienta Příklady – finanční služby, sběr emailů

Hybridní modely – Click + CPO, Příklady – neznámý produkt nebo značka

Post View / Impression Sale – pro portály s nízkým CTR a pro produkty, které se prodávají napřímo

Co ovlivňuje výsledek?

1. Délka platnosti Cookie (4,30, 45, 90,120 dnů, ale i 12 měsíců)
 2. Kreativita (Call to Action element versus pouze info o nabídce)
 3. Známost produktu / značky
 4. Výše a typ provize (fixní versus %, dodatečné performance bonusy)
Příklady telco,finance, retail,utility
1. Dostupnost zboží, snadné sjednání služby

Při výběru partnera AP ptejte se na následující:

Kolik pracovníků se stará o české portály a inzerenty?

Kolik máte v nabídce českých inzerentů?

Kolik máte v síti českých portálů?

Kolik měsíčně vyplácíte na provizích v ČR?

Jak nás ochráníte proti podvodům?

Jak budete aktivně propagovat náš Affiliate Program?

1. Musíte být vizionáři – AP je budování **dlouhodobého prodejního kanálu**
2. Diskuze uvnitř firmy jak koordinovat nákup online médií a Affiliate Programu
3. Flexibilita v obchodních modelech
4. Vlastní Affiliate Manager
5. Výsledek až po 6ti měsících

1. Růst obrátu online prodeje
2. Stabilní příjem objednávek
3. Velmi loajální partnery
4. Přesné měření výkonnosti všech online kanálů
vč. consumer journey
5. Zhodnocení firmy

To nejcennější co máte jsou vaši stávající zákazníci !

- Vyhodnocujete kdy lidé otevírají vaše newslettery?
- Vyhodnocujete na co lidé klikají? Co nakupují?
- Vyhodnocujete kdo a jak sdílí vaši nabídku na FB?
- Umíte zasílat každému zákazníkovi newsletter s unikátní nabídkou podle jeho chování v minulosti?

Začněte to dělat a zvýšíte výsledky min. o 20% !

... studie Silverpop, VIV NETWORKS

X

Kontakt

Vladan Hejnic

CEO

VIV NETworks s.r.o.

Lisabonská 4

190 00 Praha 4

Email: vladan.hejnic@vivnetworks.com

Tel. +420 2 7777 5868-9

Cel. +420 775 602 668

www.linkedin.com/in/vladan