

Vertriebspolitik: Affiliate Marketing

Über das Internet Provisionen generieren!

Beim **Affiliate Marketing** nutzt der Anbieter von Produkten und Dienstleistungen Vertriebswege von Kooperationspartnern.

Die Partner (engl. Affiliates) bewerben in ihren Online-Medien (Homepage, Social Media-Präsenzen, Apps, Mails) Produkte und Dienstleistungen des Anbieters (Advertiser). Der Advertiser stellt dem Affiliate (oft auch Publisher genannt) Online-Werbemittel (z.B. Werbebanner inkl. Link) oder Textlinks zur Verfügung, die dieser in seine Onlinepräsenzen einbindet.

Der Affiliate (z.B. Sportverein) erhält eine Vermittlungsprovision, wenn über seine Online-Medien Besucher auf die Website (z.B. Onlineshop) des Anbieters (Advertiser) geleitet werden (Cost per Click/CPC).

Denkbar ist auch, dass eine Vermittlungsprovision nur anfällt, wenn am Ende ein Einkauf im Onlineshop erfolgt. Der Sportverein erhält dann eine umsatzabhängige Provision (Cost-per-Sale/CPS).

Beim Verein sind die Provisionen Einnahmen des [steuerpflichtigen wirtschaftlichen Geschäftsbetriebs](#) mit den entsprechenden ertrag- und umsatzsteuerlichen Folgen.

Sportvereine mit einer gut frequentierten Homepage können via Affiliate-Marketing Einnahmen generieren.

Praxistipps Sportverein als Affiliate:

- Binden Sie Werbung ein, die einen Mehrwert für Ihre Vereinsmitglieder bedeutet (z.B. Kooperation mit einem [Sportgeschäft](#))
- Binden Sie Affiliate-Links ein, bei denen deutlich wird, dass der Verein und seine Mitglieder davon profitieren (z.B. [Klubkasse.de](#)). Fans, Mitglieder und Unterstützer des Sportvereins sammeln für den Verein Boni beim Online-Einkauf.

Sportvereine als Advertiser

Sportvereine können nicht nur als Affiliate/Publisher, sondern auch als Advertiser agieren. So ist es

denkbar, dass der Verein auf digitalen Plattformen mit Sport-/lokalem Bezug zielgruppengenaue Vereinsangebote (Kursangebote, einen Fanartikelshop, eine Vereinsveranstaltung) bewirbt. Grundsätzlich ist auch denkbar, dass der Verein auf der Homepage eines bloggenden Vereinsmitgliedes/Fans Online-Werbemittel platziert, die zur Vereins-Homepage oder mit dem [Onlineshop des Vereins](#) verlinken.

Affiliate-Software

Einige Content-Management-Systeme (CMS) für Homepages liefern Online-Shops inkl. Affiliate-Programmmodul mit („CMS für Content Affiliate Projekte“). Nachteil ist hier, dass man Affiliates selber akquirieren muss. Auch die Abrechnung/Auszahlung der Affiliate-Provisionen muss der Sportverein selbst abwickeln. All dies ist sehr zeitaufwendig.

Dieser Aufwand bleibt dem Verein erspart, wenn man auf ein Affiliate-Netzwerk zurückgreift.

Affiliate-Netzwerke

Affiliate Netzwerke sind Dienstleister im Bereich Affiliate-Marketing. Sie bringen Affiliate und Advertiser zusammen, um gemeinsam Geld zu verdienen.

Beispiele Affiliate-Netzwerke:

- [Adcell](#)
- [Amazon PartnerNet](#)
- [Awin](#)
- [Belboon](#)
- [SuperClix](#)
- [Tradedoubler](#)
- [Webgain](#)

Greift der Verein auf ein Affiliate-Netzwerk zurück, liegt die technische Abwicklung, die Akquise von Publishern sowie die Abrechnung der Provisionen in deren Händen. Das spart Zeit und Aufwand. Die Netzwerke verfügen über das Know-how, das man als Verein in der Regel nicht hat.

Allerdings ist zu beachten, dass sich die Affiliate-Netzwerke ihre Dienstleistung bezahlen lassen (z.B. so fließt ein Teil der Provision ans Netzwerk und/oder eine monatliche Gebühr ist vom Verein zu zahlen).