



## Fase 1 – Voorbereiding & invulling van de affiliate campagne



### Product

Bekijk of je product voldoet aan de eisen die het netwerk stelt. Deze eisen verschillen per netwerk



### Concurrentie

Analyseer hoeveel concurrentie er is voor je campagne bij het netwerk



### Tracking

Bepaal welke vorm van meten/tracking voor sales/leads het netwerk hanteert



### Vaste kosten netwerk

Ga na wat de maandelijkse vaste kosten van het netwerk zijn



### Commissie netwerk

Stel vast wat de netwerk commissies per sale/lead zijn



### Segmenten en staffels

Maak een keuze in welke segmenten je aanmaakt, welke commissies je hiervoor instelt en wanneer een affiliate in een bepaald segment belandt



### Account management

Het aantal uur dat je accountmanager aan de campagne besteedt



### Technische ondersteuning

Onderzoek of technische ondersteuning mogelijk is vanuit het netwerk



### Interface/Software

Bepaal of de interface/software voldoet qua gebruikersgemak



### Rapportage mogelijkheden

Analyseer hoe gebruiksvriendelijk en duidelijk zijn de rapportage mogelijkheden zijn



### Implementatie

Zoek uit hoe gemakkelijk/ingewikkeld het implementeren van de tracking is en hoeveel tijd dit ongeveer zal innemen



### Facturatie beleid

Het facturatie beleid van het netwerk. Analyseer of het via vooruitbetaling of facturatie achteraf werkt



## Fase 2 – De start van de affiliate campagne



### Campagne pagina

Waar staat het bedrijf voor, welke producten zijn populair en extra info over het bedrijf



### Producten

Bepaal welke producten binnen het assortiment worden meegenomen in de campagne



### Affiliate beleid

Welke affiliate sites gebruik je wel/niet voor de campagne. Maak een keuze in of je wel/geen gebruik maakt van SEA en kortingscodes bij deze sites



### Wanneer sale/lead?

Dit is een duidelijke omschrijving op de campagne pagina wanneer commissies gelden



### Commissie

Maak een keuze in welke commissies er worden gehanteerd bij sales/leads. Kijk hierbij goed naar de winstmarge per product



### Attributie

Bepaal of je iedere sale/lead vergoed of je het 'last cookie counts' beleid gebruikt (LCC. Alleen de laatste affiliate link, die het dichtst bij de transactie staat, telt)



### Ontdubbelingscript

Maak een keuze tussen wel of geen ontdubbelingscript  
Dit is een script die voor diverse campagnes automatisch de sales ontdubbelt



### Cookietijd

Dit is de periode tussen klik en sale. Bepaal welke periode wordt geaccepteerd (Standaard is 30 dagen)



### Promotiemateriaal

Beslis welke vorm van online promotiemateriaal je in gaat zetten en waarom



### Deeplinking

Zorg voor een duidelijke omschrijving hoe een deeplink aangemaakt kan worden



### Referentie tracking

Zorgt ervoor dat er een referentie meegegeven kan worden aan de link



### Prepayment

Affiliates direct uit laten betalen nadat een sale/lead is goedgekeurd



## Fase 3 – Campagne management & optimalisatie affiliate marketing



### Campagne beheerder

Bepaal wie verantwoordelijk is voor de campagne en wie het eerste aanspreekpunt is



### Vernieuwen promotiemateriaal

Zorg dat er afwisseling zit in het promotiemateriaal



### Sites keuren

Automatisch goedkeuren of kritisch kijken vóór goedkeuring. Keur zo snel mogelijk



### Campagne updates

Stuur altijd campagne updates naar alle affiliates, zorg dat je campagne leeft



### Sales keuren

Maak een keuze tussen automatisch of handmatig keuren. Snel keuren betekent ook snel commissie betalen. Doe dit dus zo snel mogelijk



### Facturen op tijd betalen

Betaal de factuur op tijd, dan wordt de affiliate ook op tijd uitbetaald en blijft op deze manier tevreden



### Contact

Zorg voor genoeg contactmogelijkheden, reageer snel en neem iedere affiliate serieus



### Affiliate forum

Maak actief gebruik van affiliate forums. Een voorbeeld is Affiliateforum



### Persoonlijk contact top affiliates

Leer top affiliates goed kennen en geef ze aandacht en waardering, bijvoorbeeld een staffelbonus (hoe meer sales, hoe hoger de bonus voor de affiliate)



### Affiliate dag bezoeken

Het bezoeken van een affiliate dag kan zeer nuttig zijn