Betrugs-Prävention im Affiliate Marketing

Viele Firmen sind mit Affiliate Marketing groß geworden. Beste Beispiele dafür sind Amazon, Ebay oder auch Barnes & Noble, es bietet aber auch attraktive Anreize für kleinere Firmen wie z.B. im Games und Ecommerce Bereich.

Der Kernpunkt von Affiliate Marketing ist die Vergütung auf einem Performance Model. Wer selbst einmal Medien auf TKP / CPC eingekauft hat wird sicherlich wissen das die erhofften Performance Ziele oft nicht erreicht werden, und das das Kampagnen Management mit viel Aufwand verbunden ist. Zudem ist ein guter Adserver nötig um die Kampagnen mit Frequency Capping und Anzeigen Rotation best möglich auszusteuern. All das scheint mit einer Vergütung auf CPA oder CPL kein Problem, da hier nur rein für getätigte Umsätze und Bestellungen Provision bezahlt wird.

Daher arbeiten Firmen meisst mit Affiliate Netzwerken zusammen die Produkte an Ihre eigenen Affiliates weitergeben. Die Netzwerke nehmen dabei eine Provision von typischen 30% für Ihre Dienste. Der Vorteil ist dabei das schnelle erreichen einer breiten Masse an Affiliate was man sich leider oft mit schlechter Qualität der Leads erkauft. Aus diesem Grund sind viele Advertiser inzwischen dazu übergegangen auf Sub ID Basis zu optimieren und nur die guten Quellen zu behalten. Leider funktioniert das oft nicht besonders gut, da die Liste an zu optimierenden SubID unendlich scheint und der Traffic dadurch nicht transparenter wird.

Durch meine Tätigkeit auf Advertiser Seite und Gründer zweier Affiliate Netzwerke kenne ich beide Welten. Es ist zwar im Interesse der Netzwerke guten Traffic zu schicken, da auch Sie ein Interesse an einer langfristigen Partnerschaft haben. Netzwerke machen dabei oftmals den Spagatt zwischen Umsätze zu generien und Netzwerk Qualität zu sichern. Gehen sie zu restriktiv vor reduzieren Sie Ihren eigenen Profit und laufen Sie Gefahr aufgrund zu wenigen Umsatz vom Advertiser gestoppt zu werden. Was viele Advertiser nicht wissen ist das Netzwerke untereinander sehr gut verbunden sind. Stoppt man ein Netzwerk wandert der schlechte Traffic meist einfach zu einem anderen Netzwerk. Dies geschieht zum einen das Affiliates bei meheren Netzwerken gleichzeitig angemeldet sind und zum anderen das Netzwerke selbst als Super Affiliates bei anderen Netzwerken tätig sind.

Diese gängige Praxis macht Optimierung zu einer syphilis Arbeit. Selbst das beste Screening und der Check von KPIs sind nur bedingt hilfreich wenn der gleiche Traffic über andere qualizierte Quellen wiederkommt. Auch die Analyse von Conversionrates hilft da trickreiche Partner dies verschleiern können oder man eine Mischung aus verschiedenen Quellen erhält.

Was kann man also tun um Affiliate Fraud zu minimieren?

Aus meiner Sicht gibt es hier kein Allheilmittel aber eine Kombination aus Aktiväten die den Affiliate Fraud stark veringert ohne den Affiliate Marketing Kanal mit übermässiger Kontrolle zu ersticken.

Man muss immer dazu sagen das es bei diesem kostengünstigen Model nie eine hundert prozentige Garantie zur optimimalen Aussteuerung / Brand Safety geben kann. Wem das absolut wichtig ist sollte sein Marketingbudget besser auf TKP / CPC Angebote mit fest definierten Webseiten verlagern.

Hat man sich einmal wissentlich zu Affiliate Marketing mit allen Vor und Nachteilen entschieden gilt es in angemessenen Masen zu handeln. Ist man zu restriktiv verliert man gute Partner, ist man zu locker zieht man Betrüger an. Es gilt hier als ein gesundes Mittelmass zu finden.

Auswahl der Netzwerk Partner

Der Aufbau an Umsatz kann nur gelingen durch das Testen neuer Partner. Dabei sind große Netzwerke nicht unbedingt performanter als Kleine da diese oft spezialisierter sind als große Netzwerk. Zudem ist man gut beraten eine Kampagne nicht sofort zu stoppen wenn der Umsatz anfänglich zu niedrid ist. Oft müssen hier Affilaites überzeugt werden und dies kann bis zu zwei Monate dauern um hier auf signifikante Volumina zu kommen. Durch Umsatzdruck erhöht man das Risiko schlechten Traffic einzukaufen.

Kontinuierliche Auswertung des Traffic

Um möglichst schnell die Qualität eines Partners zu identifizieren empfiehlt es sich kurzfristige Indikatoren heranzuziehen. Wie z.B. die Aktivitäten der Nutzer (Online Spielern) oder kurzfristige ARPU Werte. Sind diese deutlich unter Schnitt sollte man mit dem Netzwerk sprechen und versuchen frühzeitig gegenzusteuern. Zudem empfiehlt es sich immer Sub ID zu implementieren um ein besseres Verständnis über die Anzahl der Trafficquellen und deren inviduelen KPIs zu erhalten.

Aufbau eines eigenen Affiliate Partnerprogramm

Eine weitere Möglichkeit ist der Aufbau eines eigenen Affiliate Programs. Die Kosten dafür sind überschaulich geworden und ermöglicht mehr Kontrolle als man dies über externe Netzwerke möglich wäre. Dadurch kann man auch Betrüger schneller erkennen und ist nicht auf die Einschätzung Dritter angewiesen. Ein eigenes Affiliate Programm bietet zudem auch die Möglichkeit kleinere Partner schneller und ohne Aufwand aufzusetzen als dies sonst möglich wäre. Individuelle Preisanpassungen sind weiterhin möglich. Bei richtiger Preisgestaltung kann ein eigenes Affiliate Programm in friederlicher Koexistenz zu anderen Netzwerken funktionieren und so das Beste aus beiden Welten kombinieren. Durch die eingesparten Netzwerk Provisionen finanziert sich das eigene Netzwerk zudem schnell von selbst. Aus diesen Gründen bieten unseren Kunden schlüsselfertige Affiliate-Plattformen, Integration Ihrer Produkte sowie Training und Support Fraud zu erkennen und richtig zu managen.

Technische Lösungen

Durch unsere jahrelange Tätigkeit im Fraud Management können wir immer wiederkehrene Muster bei Fraud erkennen. Aufbauen auf diesen Erfahrungen und Erkenntnissen entwicklen wir ein Cloud basiertes Tracking System welches 90% des Affiliate Frauds automatisch in Echtzeit herausfiltert. Dabei benötigen wir keinen Zugriff auf die Affiliate Daten der Netzwerke. Unsere Plattform analysiert in Echtzeit eine Vielzahl an KPIs die bei normalen Checks nicht beachtet werden. Dabei haben wir intelligent Filter die verschiedene Aspekte analysieren und errechnen daraus eine Fraud Score. Durch die Möglichkeit Fraud in Echtzeit zu filtern können wir mit unserer Technologie die Provisionsverteiliung automatisch steuern und nur

qualitativ hochwertigen Traffic vergüten. Dies erhöht den Return on Investment von Kampagnen und wehrt gleichzeitig Betrüger ab. Die Implementierung verläuft dabei völlig transparent und ist mit jedem Affiliate Netzwerk einbindbar.

Wir bieten unser System ab Ende des Jahres für eine begrenzte Zeit auf Erfolgsbasis ohne monatliche Mindestgebühren an. Somit profitieren Advertiser vom ersten Tag an von unserer Lösung ohne wirschaftliche Risiken einzugehen. Interessenten können sich über das Kontaktformular auf www. condant.de melden.

Pressekontakt

Condant GmbH

Herr Sven Hezel
Echterstr. 3
81479 München

condant.de
sven@condant.com

Firmenkontakt

Condant GmbH

Herr Sven Hezel
Echterstr. 3
81479 München

condant.de
sven@condant.com

Sven Hezel ist Gründer der Condant GmbH und seit über 10 Jahren im Performance Marketing tätig. Als Leiter des Performance Marketing Teams bei Innogames, sowie Gründer zweier Affiliate Netzwerke bringt er tiefgreifende Erfahrungen im Umgang und Aufbau von Affiliate Netzwerken mit.

Die Condant Gmbh (www.condant.de) ist ein Dienstleister für Affiliate Plattformen die auf HasOffers und Linktrust basieren. Condant.de bietet schlüsselfertige Affiliate Lösungen sowie Partner Logins an. Zudem beraten wir auch beim Tracking von Mobile Apps. Unsere Anti-Fraud Lösung wird ab Ende des Jahres als Beta Version verfügbar sein.

Anlage: Bild