

1

Vorbereitungen und Planung

Ergebnisse aus Q4 2019 bewerten und Kampagne für 2020 planen

Ziele und Erwartungen definieren (KPIs, ROI, etc.) sowie passende Publisher-Segmente identifizieren

Aktionskalender planen und mit Deinem Awin Ansprechpartner besprechen

Budget festlegen

Plane Deine Verfügbarkeiten für die Hochsaison, um auf kurzfristige Änderungen reagieren zu können

Überprüfe Dein Tracking

Publisher-Bewerbungen zeitnah und regelmäßig bearbeiten

2

Programmprofil überarbeiten

Überprüfe, ob die Programmübersicht aktuell ist und alle wichtigen Informationen enthält: Provisionssätze, Datenfeed, Kontaktdaten, Voraussetzungen

Überprüfe, ob Dein Profillogo in 88x31 Pixel aktuell ist

AGB und weitere Programmbedingungen überprüfen und ggf. aktualisieren

3

Kommunikation

Aktualisiere Deine Werbemittel unter *Tools* und *Meine Werbemittel*. Erstelle saisonale Werbemittel, aktualisiere Links

Reaktiviere inaktive und akquiriere neue Publisher mithilfe von Awins Promotionsmöglichkeiten und attraktiven Anreizen

Platziere Deine Aktionen in Awins Black Friday Newsletter und reiche Deine Aktionen **rechtzeitig ein**. Nutze ebenso den News Manager auf der Plattform.

4

Werbemittel und Aktionen planen

Plane exklusive Gutscheine für Top-Publisher

Erstelle spezielle Landingpages für eine höhere CTR

Suche in **unserer Zusammenstellung** nach passenden Publisher Opportunities

Buche alle Platzierungen mit ausreichend Vorlaufzeit & achte auf die Mindestbuchungszeiträume der Publisher

Pro Tip

Nutze die Awin Assist Vergütung, um einen größeren Anreiz für deine Publisher zu schaffen.

Suche im Opportunity Marketplace nach weiteren Platzierungsmöglichkeiten

Stelle Bonuszahlungen, Provisionserhöhungen und WKZs rechtzeitig über die Awin Plattform ein

Überarbeite und aktualisiere Deinen Datenfeed, stelle häufigere Aktualisierungszeiten ein. Stelle sicher, dass Deine Grafiker und Texter Kapazitäten für kurzfristige Anpassungen haben

5

Maintenance

Behalte Deine Performance und KPIs mithilfe der Reportings im Blick

Checke, ob alle Publisher die korrekten Angebote, Werbemittel und Links nutzen sowie alle vereinbarten Buchungen umgesetzt haben

Aktualisiere Deinen Warenbestand regelmäßig über den Datenfeed

Checke Dein Budget, um ggf. Last-Minute-Buchungen zu planen

Validiere rechtzeitig und bedenke, dass es aufgrund der WKZ-Buchungen zu mehr Rechnungen kommt. Denke auch daran diese rechtzeitig zu begleichen, um Deinen Zahlungsstatus auf grün zu halten.