

Sind Sie richtig aufgestellt für ein erfolgreiches Partnernetzwerk ?

Checkliste – Das Partnernetzwerk schaffen, das ich (als Shop) brauche: Private + Public in Kombination.

Welche Probleme löst/lösen mein/e Produkte? Wie kann ein Partner seinen Usern damit einen Vorteil/eine Lösung anbieten?

Welche Partner passen zu mir?

Wie sieht meine Partner-Landschaft aus? Habe ich eine Mischung von allen Arten? (z.B. Festplatzierung, CPC, CPO)

Bin ich bereit auf Performance-Basis für die von meinen Partnern generierten Umsätze zu zahlen? Kann es sein, dass man Geld an falscher Stelle ausgibt?

Kann ich Regeln bspw. automatisierte Bestätigungen nach eigenem Modell erstellen?

Komme ich an klare Analyse, die mir die Zusammenhang vom gesamten Partner-Marketing-Kanälen zeigt?

Wie komme ich schnell an neue Kooperationspartnern?

Habe ich die Wahl zwischen Technik im Self-Service und Technik mit Service? Habe ich die Unterstützung, die ich benötige?

Sind meine Partner eher strategisch oder Long Tail Partner?

Werden meine Partner an Konkurrenten empfohlen? Ist das in Ordnung für mich?

Komme ich mit den Partner-Auszahlungsmöglichkeiten zurecht?

Lässt unsere Technologie die Partner aller Arten (CPO, CPC, Festplatzierung, individuelle Deals...) integrieren?

Hat meine heutige Technologie genügend Fokus auf Innovation, die mich auf dem Markt nach vorne bringt?