

Affiliate marketing: Online marketing tool voor jouw salon

Affiliate marketing is een marketinginstrument dat je in kunt zetten binnen je marketingmix. De term en toepassingen zijn in Nederland nog niet erg bekend, maar het biedt volop mogelijkheden voor ondernemers. Wat is het en hoe zet je het in voor jouw salon?

Binnen de complete online marketingmix, die je inzet om jouw salon en producten te promoten, is affiliate marketing nog redelijk onbekend. In Amerika wordt van dit instrument al veelvuldig gebruikgemaakt. In Nederland wint het aan terrein; zo'n zeven tot acht procent per jaar. Bij affiliate marketing denk je wellicht in eerste instantie vooral aan schreeuwerige online banners met kortingscodes. Je zit er dan niet helemaal naast, geeft affiliate marketeer Jennifer Kok toe, maar het is nog zo veel meer dan kortingscodes het wereldwijde web inschieten.

Persoonlijk marketinginstrument

Als je online zoekt op affiliate marketing vind je weinig nuttige informatie; het vakgebied roept vooral veel vragen op. De meeste informatie die je vindt is Engelstalig en gaat voornamelijk over hoe je met affiliate marketing begint en hoe je zo snel mogelijk geld verdient. Jennifer: "Bij andere online marketingkanalen handel je vanuit eigen kennis en specifieke software. Je stopt iets in het systeem - bijvoorbeeld geld, zoekwoorden of advertentieteksten - en daar rolt een productverkoop of bezoek van een klant aan jouw salon uit. Binnen affiliate marketing werk je ook met een systeem: het affiliate netwerk. Het verschil met de andere kanalen is dat je samen met partners werkt aan online campagnes en dat je van deze partners reacties krijgt. Het is dus een stuk persoonlijker dan de andere online marketingkanalen."

Affiliate netwerk

Binnen affiliate marketing zijn er drie begrippen die van belang zijn: het affiliate netwerk, de publisher en de adverteerder. Jennifer licht de begrippen toe met een voorbeeld. "Het doel is om jouw salon, producten en behandelingen online te promoten via een affiliate netwerk. Er zijn ongeveer tien van deze netwerken in Nederland, bijvoorbeeld TradeTracker, Awin en Daisycon. Het affiliate netwerk is een netwerk waar je je bij

aansluit en waar je een accountmanager hebt.

Je levert materiaal aan bij de accountmanager van het netwerk. Denk bijvoorbeeld aan banners, advertentiemateriaal en blogs. De accountmanager zoekt voor je uit welke partijen en websites interessante samenwerkingspartners zijn. Vervolgens zorgt hij of zij ervoor dat het materiaal op de juiste plek terechtkomt. Het affiliate netwerk houdt bij welke samenwerkingen geld opleveren."

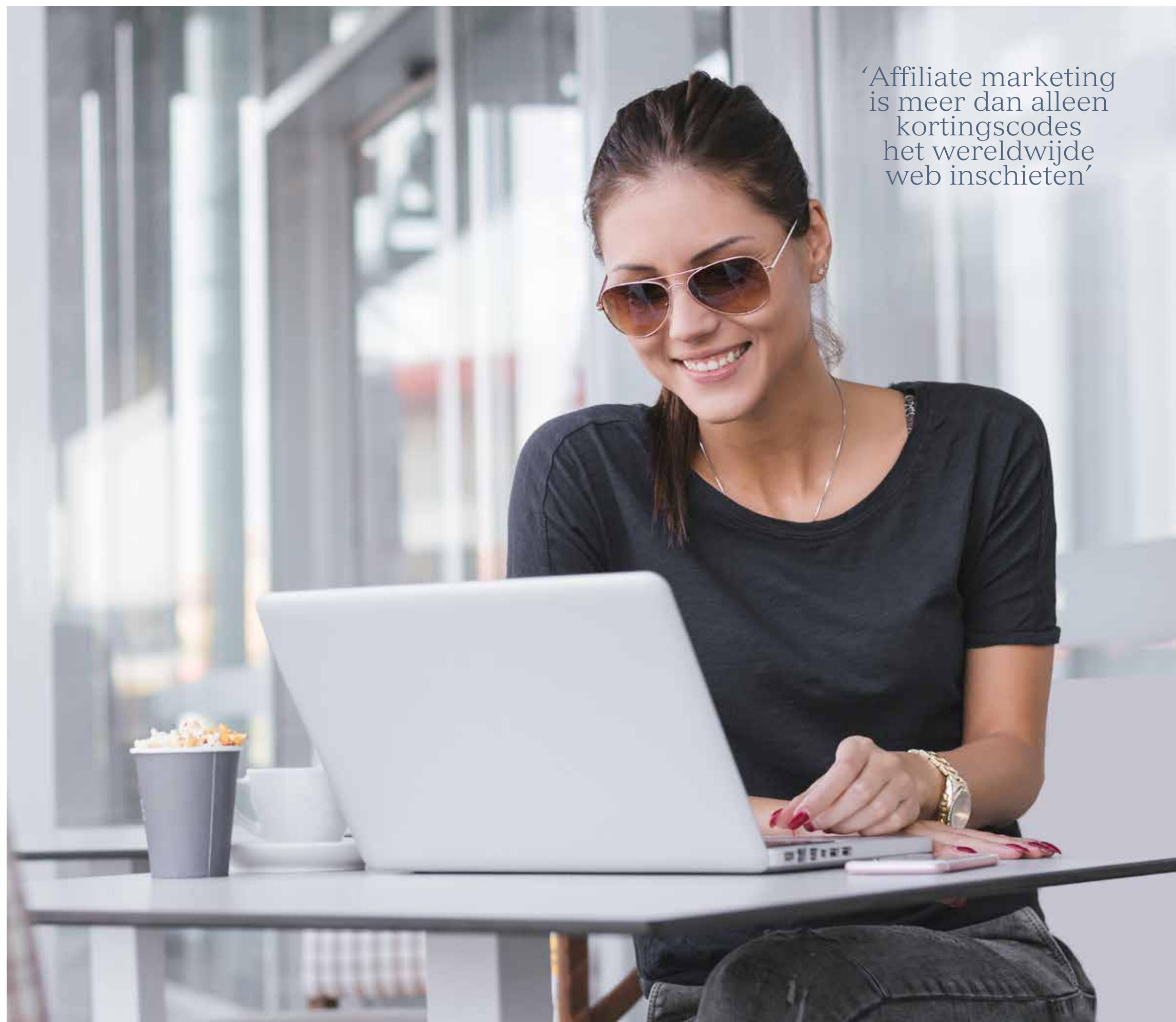
Publisher en adverteerder

Jennifer: "Je wilt als saloneigenaar zichtbaarheid creëren op andere websites en daar - direct of indirect - geld mee verdienen. Stel, je hebt een webshop en plaatst een banner op een website van een kapsalon of nagelstudio. De bezoekers van die websites passen binnen je doelgroep; het zijn mensen die interesse hebben in uiterlijke verzorging en daar geld aan spenderen. De banner linkt door naar jouw webshop, waar bezoekers jouw producten kunnen kopen. De banner bevat een tracking-url die meetbaar is voor het affiliate netwerk. Hieruit kan worden afgeleid waar de uiteindelijke verkoop vandaan komt. Over die verkoop betaalt de adverteerder een bedrag of percentage aan de publisher. Je gaat dus een samenwerking aan op basis van commissie over de orderwaarde, Cost per Click of Cost per Lead. Op dit moment ben jij de adverteerder en de website van de kapsalon of nagelstudio is de publisher." Voordat je in zee gaat met een affiliate netwerk heeft Jennifer nog wel een tip: "Vraag pitches aan en check hoeveel beauty publishers ze hebben, zodat je materiaal op de goede plekken terechtkomt."

Verschillende samenwerkingsvormen

Jennifer: "Affiliate marketing beperkt zich niet tot online banners, je kunt het op veel manieren inzetten. Voeg bijvoorbeeld een link van de adverteerder toe onder een blogpost of bij een uiting via social media. Je kunt ook denken aan reviews over producten of behandelingen met een link. Die link is belangrijk, want die laat jou

'Affiliate marketing is meer dan alleen kortingscodes het wereldwijde web inschieten'



‘Affiliate marketing is een no cure no pay-systeem. Baat het niet dan schaadt het niet, mits je de goede online partners hebt!’



en het affiliate netwerk zien waar de verkoop vandaan komt. Voor reviews kun je samenwerkingen aangaan met influencers; je komt dan dicht in de buurt van influencer marketing, met het verschil dat influencer marketing niet draait op basis van commissie. Er wordt bij influencer marketing geen gebruik gemaakt van een tracking-url; je betaalt de influencer per post of event.” Influencers inschakelen via influencer marketing kan behoorlijk in de papieren lopen. Wil je graag aan de slag met influencers, dan is affiliate marketing wellicht een handigere stap voor ondernemers met een klein(er) budget.

No cure no pay

Je betaalt dus alleen over verkopen die daadwerkelijk worden gerealiseerd. Jennifer: “Het is een no cure no pay-systeem. En baat het niet dan schaadt het niet, mits je de goede online partners hebt!” Je betaalt wel een set-up fee aan het affiliate netwerk en dat kan oplopen tot zo’n zevenhonderd euro. Je moet er dus serieus mee omgaan anders is het weggegooid geld, zegt Jennifer. “Het heeft geen zin om aan affiliate marketing te doen als je er niet volledig achterstaat of er geen tijd voor hebt. Je moet ervoor zorgen dat je regelmatig nieuw materiaal hebt dat je kunt uploaden bij het affiliate netwerk en je moet blijven nadenken over nieuwe acties en samenwerkingsmogelijkheden. Dit betekent natuurlijk niet dat je hier elke dag uren voor moet gaan zitten, maar plan bijvoorbeeld iedere dag even tijd in om je mail te checken en besteed een paar uur per week aan het creëren van nieuw materiaal. Daarnaast is het ook verstandig om een band op te bouwen met je accountmanager en samenwerkingspartners, omdat die persoonlijke interactie

altijd in je voordeel werkt. Je krijgt bijvoorbeeld sneller dingen gedaan en kunt samen sparren over leuke, mogelijk interessante acties. Alle partijen hebben baat bij goed onderling contact.”

Eerst offline, dan online

Léonie Vermeulen van Tour of Beauty in Den Haag benadrukt dat een sterke offline samenwerking belangrijk is voordat je begint aan een online samenwerking. Tour of Beauty werkt samen met Marie-Stella-Maris. De foundation van Marie-Stella-Maris heeft een eigen lijn verzorgingsproducten en Marie-Stella-Maris-water. Een deel van de opbrengst wordt gebruikt voor drinkwaterprojecten in derdewereldlanden. De specialisten bij Tour of Beauty geven elke klant een flesje water en doneren daarmee voor ieder flesje een bedrag aan de foundation. Daarnaast verkoopt de winkel de verzorgingsproducten van het merk, waarvan ook een deel van de opbrengst naar de foundation gaat. Léonie: “De producten bijten onze andere merken niet, want we hebben verder geen organische merken in het assortiment. De samenwerking gaat vooral om de intentie en de maatschappelijke betrokkenheid. Wij willen een steentje bijdragen aan mensen die niet over drinkwater beschikken. Onze klanten

zijn in staat goed voor zichzelf te zorgen door de schoonheidsspecialist te bezoeken. Dat geeft een gevoel van zekerheid en zij voelen zich daardoor fijn. Wij proberen te stimuleren om dat fijne gevoel door te geven. We maken de wereld voor onze klanten hiermee iets groter. We merken dat klanten gecharmeerd zijn van dit gedachtegoed.” Volgens Léonie is het belangrijk dat je eerst offline - in de salon of winkel - de samenwerking laat zien, oprechtheid toont, vanuit je overtuigingen handelt en de sfeer ademt. Léonie: “Je moet de verbinding laten zien. Als je klanten offline niet zien welke waarden je nastreeft, dan heeft het geen zin om dit online te gaan doen. Het totaalplaatje klopt dan niet. Het is goed mogelijk dat we deze samenwerking online verder trekken op basis van affiliate marketing. Het is dan voor klanten een logisch vervolg; ze weten waar we voor staan en wat we doen. Je komt op zo’n moment online oprecht en echt over.” ❀

Met dank aan:

- Jennifer Kok, auteur van het boek ‘Meer klanten met affiliate marketing’ en www.affiliateblogger.nl
- Léonie Vermeulen, eigenaresse Tour of Beauty - The Friendly Beauty Boutique