

Move Forward presenta:

Come promuovere e vendere prodotti o servizi con l'*Affiliate Marketing*

L'**Affiliate Marketing** non è solo una strategia di **Digital Marketing** ma, anche e soprattutto, un vero e proprio **modello di business** con cui aziende produttrici e creatori di contenuti (o, "affiliati") concorrono alla promozione di beni e servizi, garantendo, alle prime, una maggiore visibilità *online* e il raggiungimento di un pubblico sempre più ampio, mentre, ai secondi, attraverso il [pagamento di una commissione](#) per ogni azione generata dai loro *link* affiliati, l'opportunità di monetizzare il traffico e di diversificare le entrate del proprio sito *web*.

In questo articolo, scopriremo cos'è l'**Affiliate Marketing** e quali sono i principali benefici derivanti dall'adozione, da parte delle aziende, di un tale modello di *business*, concentrandoci, in maniera particolare, sulle *best practice* da seguire per massimizzare le *performance* delle relative campagne.

- [Cos'è l'*Affiliate Marketing*](#)
- [Affiliate Marketing: quali sono i vantaggi per le aziende](#)
 - [Espansione della rete di vendita](#)
 - [Sistema di pagamento basato sulle *performance*](#)
 - [Ottimizzazione della *Branding Strategy*](#)
- [Best practice per massimizzare le *performance* di una strategia di *Affiliate Marketing*](#)
 - [Scegliere affiliati rilevanti](#)
 - [Creare contenuti di qualità](#)
 - [Monitorare le *performance*](#)
 - [Offrire commissioni competitive](#)
 - [Garantire la conformità alle linee guida](#)

Cos'è l'*Affiliate Marketing*

Come dicevamo poco fa, l'**Affiliate Marketing** è un modello di *business* con cui un affiliato promuove i prodotti o servizi di una azienda attraverso l'inserimento di "**link affiliati**" all'interno dei contenuti pubblicati sul proprio sito *web*.

I creatori di contenuti, ovvero gli **affiliati**, vengono ricompensati con una commissione ogni volta che un visitatore clicca su uno dei suddetti *link*,

acquistando un determinato prodotto oppure registrandosi ad uno specifico servizio.

Affiliate Marketing: quali sono i vantaggi per le aziende

Le aziende produttrici di beni o servizi possono **promuovere e vendere i propri prodotti online** stringendo **accordi di affiliazione** con siti *web*, *blog* oppure, più semplicemente, con *content creator* che operano sui **Social Network**.

Oltre a massimizzare le vendite di un determinato prodotto, con l'**Affiliate Marketing**, le aziende sono potenzialmente in grado di dare un grande slancio al proprio *business*, sia in termini di visibilità *online* e, quindi, di ampliamento del proprio bacino d'utenza, che di consapevolezza dei consumatori (**Brand Awareness**).

I principali vantaggi per una azienda che si avvale dell'**Affiliate Marketing** per ampliare e consolidare il proprio *business*, sono i seguenti:

- Espansione della rete di vendita;
- Sistema di pagamento basato sulle *performance*;
- Ottimizzazione della **Branding Strategy**.

Vediamoli nel dettaglio.

Espansione della rete di vendita

Uno dei principali vantaggi di un modello di *business* basato sull'**Affiliate Marketing** è quello di poter **espandere la propria rete di vendita passivamente**, ovvero, associare ai canali di *marketing* tradizionale, quelli rappresentati dai *link* di affiliazione inseriti nei contenuti pubblicati sui siti *web* degli affiliati.

Sebbene necessiti di numerosi accorgimenti (che vedremo più avanti), questo approccio al *business* è senz'altro lungimirante, in quanto, a condizione che la propria offerta commerciale sia all'altezza delle aspettative dei consumatori, non sempre, un'azienda è in grado di raggiungere **nuovi segmenti** di pubblico potenzialmente interessato ai propri prodotti e servizi.

In altre parole, gli affiliati agiscono come **promotori dei prodotti o servizi commercializzati da una azienda** e contribuiscono fattivamente ad ampliarne la rete di vendita.

Sistema di pagamento basato sulle *performance*

Un altro vantaggio dell'**Affiliate Marketing**, aspetto, questo, senz'altro molto rilevante per le aziende, è rappresentato dalla sua capacità di prevedere un pagamento verso un affiliato solo nel caso in cui si verifichi uno specifico evento, sia esso una vendita, una conversione oppure la registrazione ad un determinato servizio.

Questo particolare approccio al *business* consente alle aziende di **ridurre notevolmente il rischio finanziario** collegato al lancio di un nuovo prodotto o servizio, oltreché dar loro la possibilità di pianificare, in maniera più semplice e diretta, l'eventuale **ritorno d'investimento (ROI)** della propria specifica strategia di *Digital Marketing*.

Ottimizzazione della *Branding Strategy*

Terzo ed ultimo vantaggio derivante dall'implementazione di una strategia di **Affiliate Marketing** è rappresentato dalla sua capacità di contribuire concretamente alla **valorizzazione** del proprio marchio, incidendo positivamente, sia sull'efficacia complessiva della **Branding Strategy** pianificata, che sulla fiducia e consapevolezza dei consumatori nei confronti del *brand* (**Brand Awareness**).

In altre parole, riuscire a promuovere i propri prodotti e servizi attraverso una selezionata rete di affiliati, può contribuire a consolidare la credibilità del marchio, incrementando la sua **riconoscibilità** e rafforzando la sua **identità (Brand Identity)**, soprattutto in contesti di mercato difficilmente raggiungibili con strategie di *marketing* tradizionali.

Best practice per massimizzare le *performance* di una strategia di *Affiliate Marketing*

Per rendere davvero efficace una strategia di **Affiliate Marketing**, non basta disseminare il *web* con "**link affiliati**" che rimandino a specifici prodotti o servizi. Tutt'altro. È importante lavorare su più fronti, preoccupandosi di:

- Scegliere affiliati rilevanti;
- Fornire loro contenuti di qualità;
- Monitorare le *performance*;
- Offrire commissioni competitive;
- Garantire la conformità alle linee guida.

Scegliere affiliati rilevanti

La scelta di *partner* affiliati rilevanti, ovvero con una buona *web reputation*, è un passaggio fondamentale per massimizzare una strategia di **Affiliate Marketing**.

Immaginate di navigare su un sito *web* che seguite, apprezzate o consultate abitualmente e di cliccare, quasi inavvertitamente, su un "*link* affiliato" inserito all'interno di un contenuto che ritenete interessante.

Ecco, è proprio questo l'obiettivo principale dell'*Affiliate Marketing*: incrementare il traffico di qualità e le conversioni sfruttando la credibilità e la reputazione (e, quindi, la "rilevanza") del sito *web* o *blog* in cui è ospitato il relativo *link* di affiliazione.

Creare contenuti di qualità

Per strutturare al meglio una campagna di **Affiliate Marketing** davvero efficace, è importante anche **fornire contenuti rilevanti** e di qualità agli affiliati.

I contenuti prodotti (articoli, *white paper*, presentazioni, *brochure*...), che saranno, ovviamente, raggiungibili tramite "*link* affiliati" inseriti all'interno di un articolo pubblicato sul sito *web* o *blog* del *partner*, dovranno essere coinvolgenti, approfonditi e, soprattutto, **pertinenti**, al fine di coinvolgere i visitatori e massimizzare le conversioni.

Monitorare le *performance*

Per valutare il successo di una campagna di **Affiliate Marketing**, è essenziale monitorare costantemente le prestazioni degli affiliati.

Per farlo, è necessario analizzare con continuità l'andamento di determinati **KPI** (*Key Performance Indicators*), selezionati in funzione dello specifico canale utilizzato (**Sito web**, **E-mail**, **Social Network**), utilizzando strumenti adeguati, come, ad esempio **Google Analytics**, per **raccogliere dati sulle conversioni** e sul traffico generato.

Questo consentirà di identificare rapidamente i ***partner* affiliati più performanti** e di apportare, nel caso in cui si rendesse necessario, eventuali migliorie alla strategia implementata.

Offrire commissioni competitive

È inutile girarci intorno. Un altro fattore piuttosto rilevante per massimizzare la resa di una campagna di **Affiliate Marketing** è quello di motivare costantemente gli affiliati per spingerli a promuovere attivamente i prodotti o servizi commercializzati.

Ciò si potrebbe realizzare attraverso la concessione di **sconti esclusivi** sui prodotti a cui rimandano i "link affiliati", di **commissioni più elevate** rispetto alla media oppure di specifici **premi al raggiungimento di determinati obiettivi**.

Garantire la conformità alle linee guida

Per massimizzare l'efficacia di una campagna di **Affiliate Marketing**, è importante anche garantire la **conformità alle linee guida** da parte dei *partner* affiliati.

Immaginate cosa potrebbe succedere se un determinato *link* di affiliazione, relativo, ad esempio, ad un prodotto tecnologico, fosse stato inserito in un contenuto in cui si parla di *make-up*. Ne verrebbe meno l'integrità del *brand*.

In altre parole, è imprescindibile verificare che gli affiliati, nella creazione di contenuti pertinenti, rispettino determinati **standard di qualità**. In questo modo, si preserverà la reputazione del *brand* e si eviteranno eventuali e, a volte, incontrovertibili danni d'immagine.



Vuoi sapere come **promuovere e vendere i tuoi prodotti** o servizi con l'**Affiliate Marketing**? Hai bisogno di un supporto per **ottimizzare la tua strategia** di affiliazione? [Contattaci](#) per maggiori informazioni!