

Success Stories



» Mit seinem großen Affiliate-Netzwerk und lokalen Support ist zanox der ideale Partner für eine erfolgreiche Online-Expansion.«

Veit Mürz, Marketing Manager, Delticom

Delticom ist Europas führender Internet-Reifenhändler mit 80 Online-Shops in über 30 Ländern. Das Ziel: ein international nutzbares und absatzförderndes Affiliate-Marketing-Programm zu etablieren.

Die zanox Affiliate Marketing-Lösung stellt sich als ideal heraus, um das enorme Potential des Internets auszuschöpfen. Im ersten Jahr der Kooperation generiert Delticom mehr als 8000 Transaktionen, von Anfang an sind die Conversion Rates nie niedriger als 3%.

Los geht es mit Affiliate-Programmen in Deutschland, Österreich und der Schweiz, gefolgt von Großbritannien, Frankreich, USA, China und Japan. Mittlerweile kooperiert das Unternehmen mit zanox in 24 Ländern und operiert mit insgesamt 39 Programmen. Delticom konnte sehr schnell die Anzahl seiner Vertriebspartner und Publisher steigern, viele davon sind weltweite Top-Publisher. Die zanox Mitarbeiter auf der ganzen Welt haben außerdem proaktiv Publisher für die Delticom-Partnerprogramme rekrutiert und starke Aufmerksamkeit für die Marke erreicht, um die langfristige Awareness der Delticom-Shops zu gewährleisten.



» Uns hat von Anfang an der hohe Servicelevel von zanox gefallen: Wir haben einen persönlichen Ansprechpartner im Unternehmen, der uns 24/7 zur Verfügung steht. Aber natürlich lebt unser Geschäft vor allem von den besten Angeboten.«

Ingo Kamps, Geschäftsführer Cheap-Charlie.com

Im August 2005 stellen Ingo Kamps und sein Geschäftspartner Iven Marquardt der cayada GmbH eine frühe Beta-Version ihres Shopping-Suchportals Cheap-Charlie.com live ins Internet. In nur wenigen Stunden werden die ersten Verkäufe über Cheap-Charlie.com abgeschlossen und die ersten Verkaufsprovisionen sind damit erwirtschaftet. Inzwischen beschäftigt die cayada GmbH sechs Mitarbeiter und durch Cheap-Charlie finden jeden Monat mehr als 18.000 zufriedene Kunden zu ihrem gesuchten Produkt. Auch von der »Krise« merken die Internet-Unternehmer wenig: »Unsere Dienstleistung ist relativ krisensicher, da die Konsumenten gerade in wirtschaftlich angespannten Zeiten genauer auf den Preis schauen und deshalb im Internet kaufen«, sagt Ingo Kamps.

Um Cheap-Charlie in der Zukunft noch profitabler zu machen und ihren Workflow weiter zu optimieren, setzen Kamps und Marquardt vor allem auf automatisierte Abläufe und maßgeschneiderte Software-Tools: »Für Unternehmen ist die Entwicklung komplexerer Software-Tools oftmals zu arbeitsintensiv und vor allem auch zu kostspielig. Wir versprechen uns deshalb vom neuen zanox Application Store die passenden Anwendungen von externen Entwicklern. Bereits jetzt können wir aber beispielsweise über die zanox API Anmeldungen für Programme automatisiert durchführen.«

Unsere Kunden

