

München, 11.04.2005

Amazon.de Partnerprogramm: Mehr verdienen und Produkte effizienter vermarkten

- **Amazon.de Marketplace-Integration: Produkte von Drittanbietern können jetzt direkt von der Partnerwebsite aufgerufen werden; Verkäufe von Drittanbieter-Produkten werden ab sofort ebenfalls vergütet**
- **PartnerNet bietet verbesserte Darstellung, effizientere Vermarktung und noch genauere Erfolgskontrolle**
- **Produkte können direkt auf der Partnerseite in den Einkaufswagen gelegt werden**

Mit seinen Neuerungen im Partnerprogramm bietet Amazon.de allen Partnern in Deutschland jetzt erweiterte Möglichkeiten zur Einbindung von Amazon.de-Produkten auf ihrer Website und damit die Chance, ihre Umsätze über das Partnerprogramm zu steigern.

Einbindung von Amazon.de Marketplace-Angeboten: Produktangebot erweitern

Künftig erhalten Teilnehmer des Amazon.de Partnerprogrammes die Möglichkeit auch Angebote von neuen und gebrauchten Produkten von Drittanbietern (Amazon.de Marketplace) auf ihrer Website zu integrieren. Für die Verkäufe von Drittanbieter-Produkten erhalten sie dieselbe Werbekostenerstattung wie für verkaufte Amazon.de-Produkte. Damit profitieren die Partner nicht nur von der großen Auswahl an Millionen von Produkten bei Amazon.de, sondern können auch das Angebot von Drittanbietern mit eventuell günstigeren Preisen einbinden. Besucher der Partnerwebsites haben nun mit einem Klick Zugriff auf eine Liste aller neuen und gebrauchten Angebote eines Artikels, die Amazon.de und Drittanbieter zum Festpreis bei Amazon.de eingestellt haben (Link zu "Beste Preis bei Amazon.de"). Weltweit werden 26% der bei Amazon verkauften Artikel von Drittanbietern verkauft - davon können ab sofort auch Partner profitieren.

Neues verbessertes PartnerNet: Produkte effizienter vermarkten

Das Amazon.de PartnerNet stellt Partnern neue Linkformate und Tools zur Verfügung, die die Möglichkeiten der Produkteinbindung auf Partnerwebsites erweitern und die effizientere Vermarktung von Produkten ermöglichen. So genannte dynamische Einzeltitel-Links ermöglichen die Einbindung weiterer Produktinformationen wie Produktabbildungen und die automatische Aktualisierung der Produktpreise. Des Weiteren können Besucher Produkte direkt von den Partnerwebsites in den Amazon.de-Warenkorb legen. Hierzu ist mit der gerade gelaunchten neuen Version des PartnerNets kein zusätzlicher Programmieraufwand mehr notwendig.

Das PartnerNet ermöglicht ebenfalls ein verbessertes Reporting und eine genauere Erfolgsanalyse der Partnerprogrammaktivitäten: Partner können damit genau auswerten, wie viel Geld sie mit

einzelnen Links verdient haben und so ihr Angebot auf ihrer Website optimieren. Darüber hinaus finden sie Vermarktungstipps von Amazon.de und Vorschläge, wie sie Amazon.de Web Services Applikationen auf ihrer Website nutzen können.

"Amazon.de arbeitet kontinuierlich daran, den Service für seine tausende von Partnern in Deutschland zu erweitern und ihnen effizientere Tools zur Steigerung ihres Umsatzes an die Hand zu geben. Durch die Verlinkung auf Angebote von Drittanbietern (Amazon.de Marketplace) können sie ihre Erlöse deutlich steigern. Mit den neuen Linkformaten können Partner Produkte noch besser auf ihrer Website einbinden und durch die Auswertungstools im Partnernet können sie die Performance ihres Angebotes noch genauer auswerten.", so Ralf Kleber, Geschäftsführer von Amazon.de.

Zum Amazon.de Partnerprogramm

Mit seinem Partnerprogramm ermöglicht Amazon.de anderen Unternehmen, Inhalte von Amazon auf ihren Seiten einzubinden und durch die Integration des Amazon.de-Produktangebotes Geld zu verdienen. Partner wählen aus den Millionen Produkten im Amazon.de-Katalog aus, integrieren diese Produkte in die eigene Website und bieten sie über einen Link von der eigenen Website auf das Angebot von Amazon.de zum Kauf an. Partner verdienen an jedem Produkt, das sie über ihre Website verkauft haben, bis zu 10 Prozent des Netto-Produktpreises. Weltweit nehmen hunderttausende von Partnern am Programm teil.

Über "empfohlene Produktlinks" können Partner in Deutschland dynamisch generierte Produktpräsentationen in die eigene Website integrieren, die sie nicht mehr selbst aktualisieren müssen. Die Teilnahme am Programm ist kostenlos. Weitere Informationen unter www.amazon.de/partner. Mit Amazon.de Web Services (AWS 4 / ECS 4) bietet Amazon.de Website-Entwicklern und Betreibern die Möglichkeit, Inhalte und Features (z.B. Anzeige ähnlicher Produkte, Suchfunktionalitäten) von Amazon.de in ihre eigenen Anwendungen zu integrieren. Unter www.amazon.de/webservices erhalten Entwickler und Website-Betreiber eine umfassende Auswahl an Tools, mit denen sie Produkte und Funktionen von Amazon.de individuell nutzen und dynamische Links zur Website von Amazon.de herstellen können.

Zu Amazon.de Marketplace

Amazon.de Marketplace ermöglicht Drittanbietern neue und gebrauchte Produkte sowie Sammlerstücke auf der Website von Amazon.de zum Festpreis zu verkaufen. Die Produkte werden auf denselben Seiten präsentiert, auf denen Amazon.de selbst das Produkt als Neuware anbietet. Weitere Informationen über www.amazon.de/marketplace.

Für weitere Informationen:

PR- und Öffentlichkeitsarbeit
Telefon: ++ (0) 89/358 03-530
Fax: ++ (0) 89/358 03-481
E-Mail: presse@amazon.de