

München, 14.11.2006

Amazon erweitert Angebot für Partner: Mit aStore in wenigen Schritten einen eigenen Webshop eröffnen

- **Partner können das gesamte Produktangebot von Amazon.de auf ihrer Website abbilden**
- **Bis Ende des Jahres zusätzlich 5% Werbekostenerstattung für alle Verkäufe über aStore und Self-Optimizing-Links erhalten**

Ab sofort können Teilnehmer am Amazon.de-Partnerprogramm mit dem neuen Feature aStore in nur wenigen Schritten einen kompletten Online-Store erstellen und auf ihrer eigenen Website integrieren. Für das Einrichten des Web-Shops sind keine Programmierkenntnisse erforderlich. Bis Ende des Jahres erhalten Partner eine zusätzliche Werbekostenerstattung von 5% für alle Verkäufe über ihre Links zu Amazon.de. Darüber hinaus bietet Amazon.de erweiterte Optionen für das Tool "Self-Optimizing-Links" an, mit dem Partner automatisiert die passenden Produkte zum Inhalt ihrer Seite anbieten können.

"Unser Ziel ist es, für unsere Partner Tools zu entwickeln, die ihnen die Einbindung unserer Produkte so einfach wie möglich machen," so Marcus Reischmann, Associates Manager Amazon.de. "Mit dem neuen Service aStore kann jeder Partner in wenigen Schritten ohne Programmierkenntnisse einen eigenen Webshop auf seiner Seite integrieren und eine Werbekostenerstattung mit dem Verkauf der Produkte verdienen."

Mit aStore können Website-Betreiber ohne technische Vorkenntnisse das gesamte Produktangebot von Amazon.de oder ausgewählte Produkte aus den 14 Kategorien einbinden. Außerdem können beliebte Amazon.de-Features wie Kundenrezensionen, Rezensionen der Redaktion und Lieblingslisten von Kunden auf der Partner-Website integriert werden. Partner erhalten umfangreiche Gestaltungsmöglichkeiten und können ihren Web-Shop dem Layout ihrer Website anpassen. Besucher der Partner-Website können mehrere Amazon.de-Produkte in den Einkaufswagen legen, bevor sie den Einkauf auf der Website von Amazon.de abschließen und den sicheren und zuverlässigen Zahlungsservice von Amazon.de nutzen.

Für weitere Informationen astore.amazon.de. Der Blog für Partner: Unter affiliate-blog.amazon.de gibt es aktuelle Informationen zu innovativen Anwendungen des Partnerprogramms, der Amazon Web Services und weitere hilfreiche Tipps.

Einige Beispiele für deutsche Anwendungen von aStore: Das Denksportportal Puzzlemaker.de hat mit dem Amazon.de-aStore einen eigenen Shoppingbereich eingeführt, in dem Nutzer Produkte rund um den Denksport aber auch aktuelle Bestseller kaufen können. (www.puzzlemaker.de/amazon.html)

Im aStore von www.hardwarejournal.de finden computer- und technikbegeisterte Nutzer alles rund um Software, Elektronik, Bücher, DVDs und Spielzeug.

(www.hardwarejournal.de/onlineshop.php)

Erweiterung der Self-Optimizing-Links

Seit November 2006 bietet Amazon.de erweiterte Optionen für Self-Optimizing-Links an: Partner können nun auch auswählen, welche Produktkategorien (z.B. DVD und Musik) bevorzugt auf ihrer Website angezeigt werden sollen und Stichworte vorgeben, die sie als am relevantesten betrachten. Wenn ein Partner "Robbie Williams" angibt, werden die Produkte des Künstlers mit dem höchsten Verkaufsrank angezeigt.

Das Tool "Self-Optimizing-Links" bietet Partnern die Möglichkeit, genau die Amazon.de-Produkte und Inhalte einzubinden, die optimal auf ihre Website und Zielgruppe abgestimmt sind. Die Partner können maßgeschneiderte Inhalte und Produkte auf allen Webseiten anzeigen lassen, die automatisch aktualisiert werden. Dadurch verbessern sie die Inhalte auf ihrer Seite und können die Werbekostenerstattung von Amazon.de erhöhen.

Mit den Self-Optimizing-Links können Amazon.de-Partner immer die passenden Produkte zum Content einer aufgerufenen Website anzeigen - ohne selbst für jede Seite die relevanten Produkte aussuchen zu müssen. Die Self-Optimizing-Links können im Partnerbereich von Amazon ohne jegliche Programmierkenntnisse erstellt werden. Der Partner braucht den vom PartnerNet generierten Code lediglich in seine Website per Copy & Paste einzufügen und erhält dann automatisch die zum Content passenden Amazon.de-Produkte angezeigt.

Zum Amazon.de-Partnerprogramm

Das Partnerprogramm besteht in den USA seit 1996 und in Deutschland seit 1998. Weltweit nehmen hunderttausende von Websites am Partnerprogramm teil. Associates in Deutschland haben eine Auswahl an Millionen von Produkten in den Produktlinien Bücher, DVD, CD, Software, Computer- und Videospiele, Elektronik & Foto, Spielwaren, Haus & Garten und Sport- & Freizeit. Durch die Einbindung des Amazon.de-Produktangebotes auf ihrer Website erhalten die Partner zusätzliche Inhalte und können eine Werbekostenerstattung für alle über ihre Links zu Amazon.de verkauften Produkte verdienen. Die Werbekostenerstattung bei Amazon.de beträgt bis zu 10% der generierten Umsätze. Websites die am Amazon.de-Partnerprogramm teilnehmen sind reichweitenstarke Seiten wie Preisvergleichseiten, Internetportale oder Suchmaschinen, aber auch Blogs und kleinere Websites zu Nischenthemen. Partnerprogramme gibt es für Amazon.com, Amazon.ca, Amazon.de, Amazon.co.uk, Amazon.co.jp und Amazon.fr. Die Anmeldung zum Amazon.de-Partnerprogramm erfolgt online über die folgende URL:

www.amazon.de/partner

Für weitere Informationen:

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